Cum să gândim corect şi eficient
Nigel Warburton

Adevăr prin consens

Considerarea unor enunţuri ca fiind adevărate numai pentru că există un acord general asupra lor. Nu este o modalitate sigură de descoperire a adevărului, în cele mai multe probleme; din simplu fapt că există un acord general asupra unei afirmaţii nu decurge că acea afirmaţie *este* adevărată. Dacă experţii vremii au opinii cu privire la ceva, e probabil ca ceea ce cred ei să fie adevărat sau să se apropie de adevăr, totuşi, nu faptul că ei au o opinie cu privire la acel lucru îl face pe acesta să fie adevărat, ci adevărul opiniei lor depinde de concordanţa ei cu realitatea. Chiar dacă experţii într-un domeniu se întâmplă să fie de acord în legătură cu o problemă, nu decurge că punctul de vedere asupra căruia sunt de acord trebuie să fie adevărat, deşi, dacă nu eşti specialist, ar fi potrivit să tratezi foarte serios concepţia asupra căreia experţii au realizat un consens. Dar atunci când oameni care nu sunt specialişti sunt de acord într-o problemă, nu există un bun temei pentru a trata consensul lor ca pe un indicator al adevărului.

Un motiv pentru care consensul nu este un indiciu sigur al adevărului este că oamenii sunt adeseori foarte creduli: sunt uşor de indus în eroare în legătură cu multe lucruri, după cum ştie orice şarlatan. În plus, cei mai mulţi dintre noi suntem înclinaţi spre *gândirea deziderativă* – credem ceea ce am dori să fie adevărat, chiar dacă nu concordă cu faptele, iar uneori chiar în pofida dovezilor copleşitoare ce contrazic opiniile la care ţinem.

Acolo unde nu există consens, o metodă chiar mai puţin sigură de determinare a adevărului este să ne bazăm numai pe opinia majorităţii. În cele mai importante probleme, majoritatea oamenilor sunt prost informaţi, este cu siguranţă mai bine să ne încredem în minoritatea experţilor care au avut timp să studieze datele existente, decât în concepţiile formate în grabă a majorităţii. De exemplu, se poate ca majoritatea globului să creadă astăzi

că destinul nostru este determinat în totalitate de astre. Dar cei mai mulţi oameni care cred asta au o cunoaştere atât de incompletă a astronomiei, încât opiniile lor au puţină însemnătate pentru a stabili dacă poziţia stelelor ne hotărăşte sau nu comportamentul. Prin urmare, atunci când cineva începe o propoziţie cu „Există un acord general asupra faptului că…” sau „Majoritatea oamenilor cred că…”, ar trebui să stabilim clar ce intenţii se ascund în spatele acestor expresii. De ce are importanţă consensul general? Suntem obligaţi să conchidem despre ceva că trebuie să fie adevărat numai pentru că majoritatea oamenilor cred asta? (Desigur, ar putea fi adevărat, dar dacă temeiul pentru care credem acest lucru este că majoritatea oamenilor cred că este adevărat, aceasta este o justificare nesatisfăcătoare.

Afirmarea antecedentului

Orice argument valid de următoarea formă (*modus ponens*): dacă *p*, atunci *q*. – *p*, prin urmare *q*

Afirmarea consecventului

Eroare formală care poate părea, la o privire superficială un argument valid. Are următoarea formă de bază: dacă *p*, atunci *q*. – *q*, prin urmare *p*.

Ceea ce este greşit în acest argument este că, şi dacă cele două premise sunt adevărate, concluzia nu este în mod necesar adevărată: poate să fie adevărată sau poate să nu fie – deci nu este o deducţie sigură. Concluzia este *non sequitur*: nu decurge cu necesitate. Deşi în multe situaţii aceste erori de raţionament sunt uşor de recunoscut, ele pot fi mai greu de identificat atunci când unele premise nu sunt enunţate explicit.

Ambiguitate

Un cuvânt sau o expresie ambiguă are două sau mai multe sensuri; ea apare numai atunci când un cuvânt sau o expresie pot fi interpretate în mai multe feluri.

Ambiguitatea lexicală: apare atunci când un cuvânt cu două sau mai multe sensuri este folosit astfel încât expresia sau propoziţia care îl conţine poate fi înţeleasă în mai multe feluri. Jocurile de cuvinte se bazează

ambiguităţi lexicale.

Ambiguitatea referenţială: apare atunci când un cuvânt este folosit astfel încât poate fi considerat ca referindu-se la oricare din două sau mai multe lucruri. Ambiguităţile de referinţă apar deseori atunci când sunt folosite pronume ca *ea*, *el*, *al ei*, *al lui*, *o*, *ei*, *ele*.

Ambiguitatea sintactică: numită uneori *amfibolie*, apare atunci când ordinea cuvintelor permite două sau mai multe interpretări.

Deşi este foarte greu de eliminat orice ambiguitate, oriunde există realmente posibilitatea unei confuzii merită să ne asigurăm că s-a înţeles clar ceea ce aveam de spus

Analogie

Argumente ce se bazează pe compararea a doua lucruri pretinse a fi asemănătoare. Argumentele prin analogie se bazează pe principiul potrivit căruia, dacă două lucruri se aseamănă sub anumite aspecte cunoscute, este probabil ca ele să se asemene şi în alte privinţe, deşi acestea nu sunt direct observabile. Acest principiu produce, în cel mai bun caz doar concluzii *probabile*; rareori furnizează o dovadă convingătoare, deoarece asemănarea în anumite privinţe nu indică întotdeauna cu certitudine şi asemănarea sub alte aspecte. O excepţie o reprezintă situaţia în care este vorba de similaritate a formei logice, caz în care, dacă un argument este valid, orice argument de aceeaşi formă logică trebuie să fie valid.

Argumentarea pe bază de analogie poate părea la prima vedere o formă de raţionare absolut sigură. Cum altfel am putea învăţa din experienţă, dacă nu transferând rezultatele anumitor descoperiri asupra unor situaţii noi, asemănătoare? Totuşi, argumentele prin analogie sunt sigure numai dacă situaţiile comparate sunt *în mod relevant* asemănătoare, dar din păcate nu există un criteriu simplu pentru asemănările relevante.

Analogiile sunt deseori folosite ca o formă de retorică. În cazul analogiilor mai puternice, ne aflăm pe un teren mai sigur. Totuşi, chiar dacă analogia pare a fi foarte solidă, există încă posibilitatea de a fi induşi în eroare.

Ciupercile comestibile şi cele otrăvitoare sunt foarte asemănătoare şi sunt strâns înrudite; cu toate acestea, primele sunt comestibile, iar celelalte otrăvitoare. Aşadar chiar şi acolo unde se pare că avem temeiuri excelente pentru a trage concluzii ca ferm stabilite. Ceea ce nu înseamnă că argumentarea prin analogie ar trebui evitată, ci doar că trebuie tratată cu atenţie şi că, ori de câte ori este posibil, trebuie căutate temeiuri independente pentru concluzie. Nu ar fi rezonabil să ne aşteptăm ca o analogie să reziste în *orice* situaţie sau chiar în *majoritatea* situaţiilor; totuşi, pentru ca argumentul să aibă forţă, analogia trebuie să facă faţă unor situaţii *relevante*. Contextul determină în mare măsură ceea ce este relevant. În aplicarea gândirii critice este important să se acorde atenţie cazului particular, fapt rareori recunoscut în cărţile care tratează despre acest subiect.

Antecedent

Prima parte a unei propoziţii de tipul „Dacă… atunci…” În exemplul „Dacă petreci prea mult timp în faţa calculatorului, atunci îţi vor obosi ochii”, antecedentul este „petreci prea mult timp în faţa calculatorului”.

Argument

Temeiuri aduse în sprijinul unei concluzii, dimpotrivă, o aserţiune doar prezintă o concluzie fără a avea vreun temei deosebit pentru a o susţine, desigur în afară de cazul în care concluzia provine dintr-o sursă cunoscută ca o autoritate sigură în domeniu. Autorităţile demne de încredere sunt de obicei capabile să-şi susţină concluziile prin argumente.

În cărţile de logică, argumentele, în special cele deductive sunt foarte simple, cu premisele distinse clar faţă de concluzie şi cu concluzia indicată prin cuvântul „deci”. În viaţa de zi cu zi, structura argumentelor nu este aşa de uşor de identificat. De obicei, cel puţin o premisă este asumată, şi nu enunţată explicit; concluziile nu urmează întotdeauna premiselor, deseori le preced pe acestea şi sunt rareori indicate ca „deci” şi „prin urmare”. De aceea este necesar ca înainte de a încerca să evaluăm

argumentul, să clarificăm relaţia exactă dintre premise şi concluzie. De exemplu, putem întâlni următorul argument:

N-ar trebui să-i îngădui copilului să vadă filmul „Portocala mecanică”.

Este foarte violent.

Întrebările suplimentare ar putea scoate la iveală că argumentul sugerat era:

Vizionarea filmelor violente îi face pe copii violenţi.

Ar trebui să le interzici copiilor orice îi poate determina să devină violenţi.

Poţi să-i interzici copilului tău să vadă un film.

„Portocala mecanică” este un film violent.

Prin urmare, ar trebui să-i interzici copilului tău să vadă filmul „Portocala mecanică”.

Astfel am întemeiat convingător punctul de vedere exprimat. Evident, de cele mai multe ori ar fi extrem de plicticos să expunem în această manieră orice argument condensat. Totuşi, adesea nu este clar modul exact în care premisele susţin concluzia; în asemenea cazuri, merită să prezentăm explicit argumentul de bază.

Observăm că în argumentul de mai sus, dacă premisele sunt adevărate, atunci şi concluzia trebuie să fie adevărată: este imposibil ca toate premisele să fie adevărate, iar concluzia falsă. Asta datorită faptului că structura argumentului este validă. Altfel spus, forma unui argument valid conservă adevărul: într-o asemenea structură, dacă pornim de la premise adevărate, vom obţine cu siguranţă o concluzie adevărată. Mai mult, dacă un argument este valid, trebuie ori să acceptăm ori, în caz contrar, să negăm adevărul unei premise cel puţin. Dacă un argument valid are unele premise adevărate, este un *argument concludent*.

Unele argumente sunt inductive. De exemplu:

Prin restaurare s-au distrus adesea tablouri importante, toate galeriile naţionale ale lumii conţin exemple de distrugeri cauzate de restaurare. Aşadar politica restaurării tablourilor trebuie abordată cu mare atenţie, de vreme ce există riscul serios de a strica, mai

degrabă decât a preveni stricăciunile.

Acest nu este un *argument deductiv*: nu conservă adevărul. Concluzia sa, că politica restaurării trebuie abordată cu mare atenţie, se sprijină pe dovada că în trecut unii restauratori de tablouri au produs stricăciuni serioase lucrărilor. Temeiurile pentru susţinerea concluziei se bazează pe observaţie şi pe asumpţia că viitorul va semăna cu trecutul, în unele aspecte relevante. *Argumentele inductive* nu dovedesc niciodată nimic în mod convingător; totuşi, ele arată ceea ce este foarte probabil sau aproape sigur adevărat. Ele pot furniza temeiuri foarte puternice pentru concluzii, deşi nu conservă adevărul, precum *argumentele deductive*.

Argumentele sunt mai valoroase decât simplele aserţiuni, căci oferă argumentarea pe care oricine o poate aprecia pentru a vedea dacă ea susţine sau nu concluzia dată. Evaluarea argumentelor sub toate aspectele lor este una din cele mai bune metode pe care le avem pentru a decide între punctele de vedere concurente în orice problemă. Dacă cineva prezintă un argument, putem judeca dacă concluzia sa este susţinută sau nu de temeiurile oferite; dacă se recurge la *prejudecăţi*, *retorică* şi simple *aserţiuni*, chiar dacă concluziile se pot dovedi adevărate, nu suntem în măsură să stabilim de ce sunt adevărate sau cum s-a ajuns la ele.

Argument valid

Argument valid cu *premise* adevărate şi deci şi cu *concluzia* adevărată.

Argument knock-out

Argument care respinge în totalitate un punct de vedere. De exemplu, unii oameni argumentează că toate adevărurile sunt relative la cultura în care sunt exprimate; din acest punct de vedere, era adevărat acum 700 de ani că soarele se învârte în jurul pământului, dar nu este adevărat astăzi. Totuşi, există un *argument knock-out* împotriva acestuia, care demonstrează că este un punct de vedere care se autorespinge: dacă toate adevărurile sunt relative, atunci teoria că toate adevărurile sunt relative

trebuie să fie ea însăşi relativă, adică adevărată doar pentru unele culturi. Totuşi, susţinătorii teoriei relativismului o tratează de obicei ca şi cum ar *fi în mod absolut* adevărată. acest argument knock-out respinge dintr-o lovitură relativismul, cel puţin în cea mai simplă formă a sa. Relativiştii l-ar putea trata totuşi ca pe un atac asupra unui om de paie.

Argument relativ la ignoranţă

Eroare neformală în care lipsa unor dovezi cunoscute împotriva unei opinii este considerată o indicaţie că aceasta este adevărată. totuşi, necunoaşterea dovezilor împotriva unui punct de vedere nu demonstrează că nu ar putea exista dovezi contra lui; în cel mai bun caz, este un sprijin indirect pentru aceasta.

De exemplu, nu s-au oferit dovezi convingătoare că scenele violente urmărite la televizor îi fac pe copii să fie mai violenţi decât ar fi fost altfel. Nu este surprinzător, căci există foarte multe variabile care trebuie controlate pentru a stabili această legătură cauzală… a conchide, din această lipsă de dovezi, că *prin urmare* emisiunile violente *nu-i fac* pe copii mai violenţi decât ar fi altfel este o greşeală. Este uşor de văzut de ce nu este aşa, de vreme ce exact aceeaşi lipsă de probe ar putea fi folosită pentru a „dovedi” situaţia opusă: că prin urmare emisiunile violente îi fac pe copii mai agresivi decât ar fi fost ei altfel. Ambele concluzii sunt *non sequitur*.

Argument relativ la persoană

Atacarea caracterului unei persoane cu care suntem în dispută, în loc de a găsi o greşeală în argumentaţia sa. Tradiţional, este cunoscut ca argumentare *ad hominem* (expresia latină pentru „referitor la persoană”). Argumentul relativ la persoană este de cele mai multe ori o tehnică *retorică*, deoarece discreditarea sursei unui argument lasă de obicei *argumentul* în sine intact.

De exemplu, dacă un politician argumentează că micşorarea limitei de viteză în localităţi ar reduce accidentele în care sunt implicaţi copiii şi un jurnalist îl atacă pe temeiul că politicianul a fost amendat de câteva

ori pentru exces de viteză şi consum de alcool la volan, acesta ar fi un argument relativ la persoană. Întrebarea dacă politicianul este sau nu un şofer prudent este nerelevantă pentru problema dacă micşorarea limitei de viteză în localităţi va reduce accidentele. Pretenţia politicianului este cel mai bine evaluată prin examinarea dovezilor ce sprijină *concluzia*. Jurnalistul a deturnat atenţia de la argument pe motivul presupusei *ipocrizia* persoanei care susţine argumentul. Dar este clar că ipocriţii pot oferi argumente excelente: mulţi dintre ei chiar o fac.

Totuşi, în cele mai multe cazuri argumentul relativ la persoană se centrează asupra aspectelor nerelevante ale caracterului, distrăgând astfel atenţia de la argumentele oferite.

Argumente circulare

Un argument circular ia forma:

A pentru că B

B pentru că A

Când nu există temeiuri independente pentru a susţine pe A sau B, acest lucru este descris ca *cerc vicios* şi ar trebui respins ca formă extrem de needificatoare a erorii *petitio principii*. Dacă nu există temeiuri suplimentare pentru A sau B, atunci asta este echivalent cu distracţia imposibilă de a te ridica de jos trăgând de ambele şireturi ale pantofilor.

Un exemplu filosofic mai complex şi controversat este dat de unele încercări de a justifica *inducţia*. Inducţia este metoda de raţionare care trece de la un număr de observaţii *empirice* particulare la o concluzie generală. De exemplu, dacă după ce am muşcat din mai multe lămâi, conchid că toate lămâile sunt amare, am raţionat inductiv. Totuşi, această formă de raţionare este greu de justificat, deoarece oricât de multe lămâi aş muşca (fiind departe de a reuşi să muşc din fiecare lămâie care există sau care va exista vreodată), este încă posibil ca nu toate lămâile să fie amare: cum pot să fiu sigur că următoarea lămâie din care voi muşca nu va fi dulce? O încercare de a justifica

inducţia este a sugera că noi ştim că este o formă sigură de argumentare pentru că ne-a fost de folos în trecut: cu toţii am făcut până acum un număr mare de generalizări inductive reuşite, deci putem conchide că este un mod de raţionare sigur. Dar, examinându-l mai îndeaproape, acesta se dovedeşte a fi un argument circular. A face apel la observaţii trecute asupra cazurilor în care a funcţionat inducţia înseamnă a ne sprijini pe inducţie pentru a dovedi succesul trecut al inducţiei; am putea face asta numai dacă am şti că inducţia este o metodă de raţionare sigură.

Argumentele circulare nu sunt nevalide; cu alte cuvinte, din punct de vedere logic nu este, în sine, nimic greşit în ele. Cu toate astea, atunci când sunt cercuri vicioase, aceste argumente au un caracter informativ extrem de scăzut.

Argumentul apelului la autoritate

Considerarea unor enunţuri ca fiind adevărate doar pentru că o pretinsă autoritate în acea problemă spune că sunt adevărate. Există foarte bune temeiuri pentru a ţine cont de părerea experţilor într-o serie largă de probleme. Viaţa este prea scurtă, iar capacităţile intelectuale prea diferite pentru ca fiecare să fie un expert în toate. Există o diviziune a muncii intelectuale care face raţională căutarea punctelor de vedere ale experţilor atunci când intrăm într-un domeniu în care nu avem temeiuri să ne încredem în cunoştinţele şi în opiniile noastre.

De exemplu, dacă îmi rup piciorul, deşi am nişte noţiuni vagi despre felul în care l-aş putea trata cel mai bine, aş face cu siguranţă mai bine să cer sfatul unui medic care are experienţă în diferite tipuri de fracturi şi are privilegiul unor ani de studiu al medicinii, decât să mă încred în puţinele mele intuiţii despre natura bolii. Doctorul va putea spune dacă mi-am rupt într-adevăr piciorul sau dacă doar m-am lovit rău; dacă este cel mai probabil să se vindece corespunzător în ghips sau dacă îmi trebuie doar odihnă ş.a.m.d. Oricum, nu este vorba doar de faptul că medicul pretinde să fie o autoritate în domeniul fracturilor, ci şi de acela că ajunge la o concluzie pe baza

unor raţionamente concludente şi a unor cunoştinţe medicale pe care alţi doctori ar putea să le evalueze şi eventual să le conteste. Pentru că eu nu am cunoştinţe medicale relevante, trebuie să mă încred în autoritatea diagnozei doctorului, aşa cum atunci când am nevoie de un sfat juridic mă bazez pe aprecierea situaţiei făcută de avocat, pentru că eu nu am cunoştinţe juridice suficiente pentru a mă încrede în propriile mele păreri în acea problemă.

În asemenea cazuri, căutăm experţi care au o pregătire relevantă şi a căror activitate este observată de un corp de profesionişti; de aceea avem încredere în judecăţile lor. Totuşi, chiar în aceste cazuri, se cuvine să păstrăm un anumit grad de scepticism. Medicii şi avocaţii nu sunt totdeauna în acord, iar atunci când bănuim că opinia expertului se poate baza pe premise false, raţionamente greşite sau interese personale, este bine să cerem şi a doua părere.

În alte cazuri, respectul fază de experţi poate fi total nepotrivit (vezi ploconire). O tendinţă psihologică foarte periculoasă pe care o au mulţi oamenii este de a se încrede în punctele de vedere ale autorităţilor chiar şi atunci când acestea vorbesc despre subiecte în afara ariei lor de specializare. De exemplu, un fizician care a obţinut premiul Nobel ar putea fi luat în serios de unii oameni atunci când vorbeşte despre declinul moralităţii (vezi competenţă universală). Respectul faţă de experţi este de asemenea nepotrivit atunci când se caută adevărul în probleme controversate, în care nu există un consens al experţilor. De exemplu, în multe asemenea probleme politice sau filosofice ar fi ridicol să cităm autoritatea unui politolog celebru sau a unui filosof care a susţinut concepţia pe care noi o sprijinim, dacă scopul nostru este să aducem dovezi pentru adevărul acelei concepţii. În asemenea controverse ar putea fi citate numeroase autorităţi care să demonstreze netemeinicia unei anumite poziţii. Unii filosofi par să creadă că este suficient să arate că Ludwing Wittgenstein (filosof celebru din secolul XX)

susţinea o anumită concepţie pentru a dovedi că ea este adevărată. dar din faptul că Wittgenstein credea că ceva este adevărat nu putem conchide, pur şi simplu, că trebuie deci să fie adevărat (vezi „prin urmare” greşit şi „deci” greşit).

Pentru a aprecia adevărul a ceea ce a afirmat el este necesar să examinăm temeiurile afirmaţiei sale şi să examinăm punctele de vedere contrare ale altor filosofi. Citarea autorităţii unui filosof este diferită de citarea unui expert în medicină, deoarece în filosofie, spre deosebire de medicină, cele mai multe concepţii sunt puternic contestate.

Principala dificultate pentru cineva care este confruntat cu opinia unui expert este să decidă câtă greutate să-i acorde. Nu trebuie uitat în special faptul că, deşi am stabilit că o persoană este într-adevăr expertă în domeniu, ea este totuşi failibilă; experţi sunt deseori în dezacord, mai ales în domeniile în care dovezile nu sunt convingătoare; şi că, aşa cum am amintit mai sus, experţii sunt de obicei experţi doar într-un domeniu relativ îngust, iar afirmaţiile despre probleme din afara specialităţii lor nu ar trebui luate la fel în serios precum cele făcute în aria lor de competenţă.

Argumentul complicităţii la vinovăţie

Demonstrarea faptului că situaţia în discuţie nu este unică. Este folosit de obicei cu intenţia de a slăbi forţa unui argument arătând că cerinţa de consistenţă ar trebui să-l determine pe vorbitor să aplice aceleaşi principii şi în alte situaţii, ceea ce poate nu vrea să facă. *Argumentul complicităţii la vinovăţie* înseamnă a arăta că dacă vorbitorul vrea într-adevăr să-şi apere concluzia dată, atunci va trebui să „înghită găluşca” şi să accepte că situaţiile viitoare vor fi tratate în acelaşi mod, sau să explice ce face pentru ca situaţia prezentă să difere de alte situaţii cu care pare să aibă în comun trăsăturile caracteristice.

Unele întrebuinţări ale *argumentului complicităţii* la vinovăţie sunt dubioase. De exemplu, unii oameni îl

folosesc pentru a-şi justifica comportamentul imoral pe temeiul că şi alţi oameni se comportă urât (oricine face la fel).

Argumentul pantei alunecoase

Tip de argument care se bazează pe premisa că, dacă faci o mică mişcare într-o direcţie, poate fi extrem de dificil sau chiar imposibil să previi o mişcare de proporţii în aceeaşi direcţie. Dacă faci un pas pe o pantă alunecoasă, rişti să aluneci din ce în ce mai repede până jos. Cu cât ai coborât mai mult pe pantă, cu atât este mai greu să te opreşti. Dup un timp nu te mai poţi opri, chiar dacă vrei asta cu tot dinadinsul. Această metaforă a *pantei alunecoase* este des folosită, explicit sau implicit, ca o modalitate de a-i convinge pe oameni că acceptarea unor practici relativ inofensive va duce inevitabil la legitimarea unor practici indezirabile.

Argumentul ad hominem

Expresie latină cu sensul „referitor la persoană”. Este folosită în două moduri principale, care pot crea confuzie (vezi ambiguitate). Fără îndoială, cea mai comună utilizare este acea de îndreptare a atenţiei către o strategie ocolită de argumentaţie, pe care am discutat-o în secţiunea argument relativ la persoană, care constă în a transfera atenţia de la problema în discuţie la un aspect nerelevant a persoanei care o susţine. A califica enunţul cuiva drept *ad hominem* în acest sens este întotdeauna un reproş; implică a pretinde că aspectele personalităţii sau comportamentului interlocutorului, care au devenit centrul discuţiei, sunt nerelevante pentru problema în cauză.

Un argument *ad hominem*, în al doilea sens, este o demonstraţie legitimă a inconsistenţei oponentului. Această utilizare a termenului este mult mai rar întâlnită. Un argument este *ad hominem* în acest al doilea sens dacă presupune întoarcerea argumentului împotriva oponentului (numit uneori strategia „şi tu” sau „*tu quoque*”) de exemplu, dacă cineva susţine că orice omor este imoral, dar şi că nu e nimic imoral în pedeapsa capitală, atunci (cu condiţia că putem demonstra că

pedeapsa capitală este o formă de omor – ceea ce nu este foarte greu) putem folosi un argument *ad hominem* drept răspuns (în cel de-al doilea sens). Este imposibil să susţii fără să te contrazici că toate formele de omor sunt imorale *şi* că o formă de omor nu este imorală. Este echivalent cu a spune şi că toate omorurile sunt imorale şi că nu este adevărat că toate omorurile sunt imorale. În acest caz, întoarcere argumentului împotriva oponentului ar demonstra clar că respectivul punct de vedere nu poate fi susţinut.

Este importantă distincţia între cele două sensuri ale argumentului *ad hominem*, pentru că primul tip este o eroare neformală; al doilea este o strategie argumentativă perfect rezonabilă.

Aserţiune

Exprimare a unei opinii nesusţinute de temeiuri. Facem o aserţiune ori de câte ori spunem pur şi simplu că lucrurile stau într-un anumit fel.

De exemplu, aş putea spune: „Lectura acestei cărţi vă va dezvolta gândirea critică”. Aceasta este o aserţiune, pentru că nu am oferit niciun temei sau dovadă care să susţină acest enunţ.

Simpla asertare a unui enunţ, indiferent cu câtă forţă, nu face ca acesta să fie şi adevărat. A aserta cu încredere ceva nu este un substitut pentru un argument, deşi cei mai mulţi dintre noi, în momentele noastre necritice, ne lăsăm convinşi de oameni care vorbesc ca şi cum ar fi în cunoştinţă de cauză, indiferent dacă este sau nu aşa. Singurul mod în care putem aprecia adevărul unei aserţiuni este ori să examinăm temeiurile şi dovezile care pot fi oferite în sprijinul ei, ori să căutăm dovezi sau temeiuri împotriva acesteia. Cu toate acestea, este obişnuită simpla asertare a unei opinii, aceasta, în parte, pentru că ar părea plictisitoare enunţarea fiecărui temei implicit pentru susţinerea unei opinii, mai ales atunci când discutăm cu cineva care împărtăşeşte mai multe din asumpţiile noastre.

Asumpţie

Premisă neenunţată, luată drept bună, care nu este niciodată afirmată explicit. De asemenea poate avea sensul de premisă neenunţată, punct de plecare al unui argument, presupoziţie.

Tot timpul facem asumpţii; dacă nu ar fi aşa, orice discuţie ar necesita atâtea introduceri, încât n-am mai ajunge niciodată la miezul problemei. Comunicarea cu ceilalţi este relativ uşoară pentru că împărtăşim numeroase asumpţii. Dar este probabil să apară confuzii şi neînţelegeri între doi oameni care încearcă să discute o problemă în legătură cu care au asumpţii foarte diferite.

Avocatul diavolului

Cineva care contrazice cu tărie un punct de vedere de dragul argumentului, mai degrabă decât dezacordul real cu acel punct de vedere. Avocatul diavolului testează în toate modurile posibile argumentul oponentului, în ciuda faptului că deseori este în mare măsură solidar cu el aceasta este o tehnică utilă pentru identificarea fisurilor argumentării şi pentru evitarea gândirii neglijente. Dacă un argument poate rezista atacurilor susţinute ale unei persoane care-i examinează minuţios punctele slabe, este posibil să fie un argument bun; dacă nu le poate rezista, atunci trebuie „cârpit” (de preferat nu prin adăugarea de condiţii *ad hoc* nelegitime) sau, m (cel mai rău caz, înlăturat.

Oamenii care joacă rolul avocatului diavolului sunt uneori acuzaţi de ipocrizie, în special atunci când aduc critici pe care nu le susţin sincer: nu cred realmente în argumentele pe care le folosesc sau ştiu că este adevărată concluzia punctului de vedere pe care îl atacă. Totuşi, acuzaţia de ipocrizie îşi greşeşte ţinta şi devine probabil, în parc, de asocierile negative ale cuvântului „diavol” din titlu, în dauna conotaţiilor cuvântului „avocat”. Ipocriţii îşi ascund adevăratele intenţii şi opinii; cei ce joacă rolul avocatului diavolului îşi încurajează oponentul să aducă argumente impecabil pentru concluziile sale şi să ţină seama de forţa celor mai puternice argumente de cealaltă parte. Deseori, scopul folosirii acestei strategii este să

determine pe cineva să ofere bune temeiuri în sprijinul concluziilor cărora avocatul diavolului le este favorabil, încurajându-l astfel să cerceteze întemeierea unor puncte de vedere care s-ar putea numi numai prejudecăţi, sau poate concluzii adevărate, dar susţinute de argumente slabe. Aceasta, în ciuda aparenţelor, nu este ipocrizie, ci mai degrabă o parte a căutării sincere a adevărului.

„Cercetările arată că…”

Expresie des folosită pentru a-l convinge pe ascultător că vorbitorul poate să-şi susţină afirmaţiile cu dovezi empirice ferme. Totuşi este extrem de vag să pretinzi că „cercetările arată” ceva, dacă nu poţi să-ţi susţii pretenţia cu detalii specifice despre presupusa cercetare. Cine a întreprins cercetarea? Ce metode s-au folosit? Ce s-a descoperit exact? Au fost aceste rezultate confirmate şi de alţi cercetători în domeniu? Oricine foloseşte această expresie ar trebui să fie capabil să răspundă la aceste întrebări. Dacă nu este capabil, atunci nu există niciun temei pentru a ne lăsa convinşi de expresie, care astfel e goală de conţinut.

Într-adevăr, este improbabil ca persoanele care sunt experte într-un anumit domeniu să folosească o expresie atât de vagă precum „cercetările arată că”; mult mai probabil, o anumită cercetare. Deci, această expresie trebuie să ne pună în gardă. Unii oameni care o folosesc pot crede sincer că cercetările au arătat ceea ce cred ei că au arătat. Dar, în cele mai multe cazuri, aceasta este doar o gândire deziderativă. Dacă se dovedeşte că cercetările au arătat într-adevăr ceea ce se pretinde a fi arătat, este de obicei o coincidenţă norocoasă, mai degrabă decât ceva ce vorbitorul cunoaşte de fapt.

Competenţă universală

Competenţă într-un domeniu, considerată drept indicator al competenţei şi în alt domeniu neînrudit. Experţii într-un domeniu sunt adesea siguri pe ei când fac comentarii cu privire la alt domeniu despre care cunosc mult mai puţin. Publicul naiv poate face supoziţia nesigură că dacă cineva este o autoritate recunoscută într-un

anumit domeniu, trebuie să fie capabil să vorbească cu egală autoritate despre orice alt subiect. Dar supoziţia că cineva este expert în orice domeniu este cu siguranţă falsă; supoziţia că un expert într-un domeniu este o autoritate în domenii neînrudite este de asemenea falsă, de obicei. Singurul temei pentru care ne încredem în experţi este că ei au cunoştinţe în domeniul despre care se pronunţă.

Concluzie

Principala judecată la care se ajunge într-un argument. În ciuda numelui, concluziile nu încheie în mod necesar un argument, în sensul de a fi ajuns la final; deseori sunt enunţate mai întâi concluziile şi apoi temeiurile ce le susţin. De exemplu, în următorul argument concluzia este prima propoziţie:

Familia regală ar trebui abolită.

Ea este un simbol al inegalităţii.

Iar problemele lor maritale oferă un exemplu rău pentru restul populaţiei.

Concluzia decurge logic doar dacă se fac anumite supoziţii despre condiţiile de abolire a monarhiei, ca de exemplu că ar trebui abolit orice simbol al inegalităţii sau oferă un exemplu rău pentru restul populaţiei.

Unul din ţelurile principale ale gândirii critice este să ajungă la concluzii adevărate pornind de la premise adevărate, pe baza unei raţionări corecte.

Condiţii ad hoc

Condiţii adăugate unei ipoteze pentru ca aceasta să fie concordată cu noi observaţii sau fapte descoperite. Dacă ipoteza este ameninţată de un fapt neconvenabil pe care nu-l poate explica, avem două posibilităţi: putem abandona ipoteza şi căuta una nouă, care *este* capabilă să explice acest fapt nou; sau putem adăuga ipotezei noastre generale o condiţie specială, o condiţie ad hoc. „Cârpeala” unei ipoteze este o strategie ce poate fi acceptată, dar nu întotdeauna.

Este greu de trasat o linie de demarcaţie între detalierea unei ipoteze, în lumina dovezilor ulterioare, şi

subminarea autorităţii ei ca generalizare, prin adăugarea multor condiţii de excepţie.

Condiţii necesare şi suficiente

O condiţie necesară este o condiţie obligatorie; de exemplu, a fi capabil să citeşti este o condiţie necesară pentru a înţelege această carte. Nu este o condiţie suficientă, pentru că poţi fi capabil să citeşti şi totuşi această carte să ţi se pară prea abstractă pentru a o înţelege. Capacitatea de a citi nu garantează că o vei putea înţelege, dar dacă nu poţi citi, cu siguranţă nu vei înţelege nimic. O condiţie suficientă pentru ceva este o condiţie care garantează îndeplinirea acelui lucru; cum este, de exemplu, posesia unei Cărţi Verzi o condiţie suficientă pentru a lucra legal în Statele Unite. (Nu este o condiţie necesară, pentru că cetăţenii americani nu au nevoie de o Carte Verde pentru a lucra legal în Statele Unite.)

Unii filosofi au argumentat că o condiţie necesară pentru ca un lucru să fie o operă de artă este să fie creat de om; aceasta nu poate fi o condiţie suficientă pentru să fii o operă de artă, căci numeroase lucruri create de om nu sunt cu siguranţă opere de artă, de exemplu magazia din grădina mea. Unii filosofi au susţinut că faptul de a fi expus într-o galerie de artă şi apreciat pentru calităţile sale estetice este o condiţie suficientă pentru ca un lucru să fie operă de artă: orice lucru de acest gen trebuie să fie, din acest motiv, o operă de artă.

Confuzia toţi/unii

Tip de ambiguitate care apare care apare atunci când cuvintele „toţi” şi „unii” sunt omise, iar contextul nu arată clar care a fost intenţia.

De exemplu, propoziţia „Pisicile au coadă” ar putea fi înţeleasă în câteva feluri diferite. Ar putea însemna „*Toate* pisicile au coadă”, caz în care este falsă, căci pisicile Manx nu au coadă. Ar putea însemna „*Majoritatea* pisicilor au coadă”, ceea ce este adevărat. Sau ar putea însemna „Pisicile au *în mod caracteristic* coadă”, ceea ce este de asemenea adevărat.

În cele mai multe cazuri, contextul elimină

ambiguitatea. Însă nu întotdeauna. Un motiv pentru care este nevoie să ştim ce s-a intenţionat să se spună este că un enunţ care începe cu „toţi”, precum „Toţi fotbaliştii sunt în formă, poate fi respins cu un singur contraexemplu; pe când enunţuri ca „Unii fotbalişti sunt în formă”, „Majoritatea fotbaliştilor sunt în formă” şi „Fotbaliştii sunt în general în formă”, nu pot fi uşor respinse.

Uneori cuvintele „unii” sau „toţi” sunt omise cu scopul de a face ca declaraţiile să pară mai tari decât sunt în realitate. De exemplu, cineva ar putea spune:

Femeile sunt mai slabe din punct de vedere fizic decât bărbaţii.

Tu eşti femeie.

Deci trebuie să fii mai slabă decât mine, pentru că eu sunt bărbat.

Acesta este un tip de sofistică. Prima premisă poate fi interpretată plauzibil ca „Majoritatea femeilor sunt fizic mai slabe decât bărbaţii”; sigur nu poate însemna „*Toate* femeile sunt fizic mai slabe decât *toţi* bărbaţii”, ceea ce este evident fals. Totuşi, acesta este cu siguranţă sensul în care a fost folosită mai sus. Doar dacă este luată în acest sens decurge concluzia din premise: altfel este *non sequitur*.

Consecvent

A doua parte a unei propoziţii de tipul „Dacă… atunci…”. În exemplul „Dacă petreci prea mult timp în faţa calculatorului, îţi vor obosi ochii”, consecventul este „îţi vor obosi ochii”.

Consistenţă

Două opinii sunt consistente dacă pot fi ambele adevărate, şi inconsistente dacă numai una dintre ele poate fi adevărată. De exemplu, opinia mea că persoanele care sunt prinse şofând după ce au consumat alcool ar trebui pedepsite sever şi opinia mea că după consumul de alcool oamenii tind să devină foarte încrezători în legătură cu propria competenţă la volan sunt consistente, de vreme ce pot crede în ambele, fără să sugerez existenţa vreunei contradicţii. Opiniile mele că lupta cu taurii este un sport

crud şi că Londra se află în Anglia sunt de asemenea consistente, în ciuda faptului că nu există nicio legătură între ele. Totuşi, dacă aş crede că distrugerea ovulelor umane fecundate este imorală şi că folosirea dispozitivului intrauterin (sterilet) este acceptabilă din punct de vedere moral, aş avea, probabil fără să ştiu, opinii inconsistente. Aceasta pentru că dispozitivul intrauterin funcţionează deseori distrugând ovulele fecundate, mai degrabă decât prevenind doar ca ovulele să fie fecundate. Deci, aş crede şi că distrugerea ovulelor fecundate este imorală, şi că folosirea unui dispozitiv care determină uneori distrugerea ovulelor fecundate este acceptabilă din punct de vedere moral. Sau, pentru a reliefa mai puternic contradicţia, aş crede atât că distrugerea ovulelor umane fecundate este imorală, cât şi că nu este întotdeauna imorală.

Aplicarea consistentă a principiilor înseamnă a nu face excepţii fără a avea bune temeiuri. Dacă, de exemplu, un stat intervine în războiul civil din alt stat, să presupunem pe temeiuri umanitare, consistenţa cere ca o acţiune similară să fie întreprinsă în orice altă situaţie cu asemănări relevante. Lipsa consistenţei ar putea sugera că în prima ţară existau interese particulare pentru un anumit rezultat al războiului civil în chestiune şi că principiul oferit nu era motivul real al implicării.

Contradicţie

Două enunţuri care nu pot fi împreună adevărate pentru că unul îl neagă pe celălalt. De exemplu, mă contrazic dacă spun că am fost, şi că nu am fost la New York. Afirm şi neg că am fost acolo. Orice enunţ poate fi contrazis dacă i se adaugă ca prefix cuvintele „nu este cazul ca”.

Corelaţie = confundarea cauzei

Eroarea de a considera o corelaţie drept dovadă convingătoare a unei conexiuni cauzale directe. Două tipuri de evenieente pot fi corelate (adică de câte ori apare unul, apare de obicei şi celălalt) fără să existe o conexiune cauzală directă între ele. Doar din faptul că două lucruri sunt de obicei alăturate nu decurge că unul din ele este

cauza celuilalt. Cu toate acestea, mulţi oameni tratează acest lucru ca şi cum orice corelaţie oferă o dovadă a unei legături cauzale directe. Dar o asemenea corelaţie poate rezulta dintr-o cauză comună celor două evenimente, din pură coincidenţă sau poate oferi, la fel de bine, o dovadă pentru o ipoteză alternativă, precum oferă pentru aceea care se presupune că decurge din ea. Asta nu înseamnă că pentru stabilirea cauzelor corelaţiile sunt irelevante: dimpotrivă, ele sunt baza majorităţii judecăţilor despre cauze. Totuşi, este important să recunoaştem erorile comune pe care le fac oamenii atunci când raţionează în legătură cu cauzele.

Corelaţiile pot fi mai degrabă rezultatul coincidenţei decât al legăturilor cauzale; acest lucru se întâmplă în special atunci când există relativ puţine exemple de corelaţii pe care să se poată baza o concluzie.

Descoperirea unei corelaţii între presupusa cauză şi efectul ei ar trebui să fie doar prima etapă în încercarea de a înţelege cauzele diferitelor fenomene; de fiecare dată este nevoie de o explicaţie plauzibilă despre felul *cum* este determinat efectul respectiv de către cauză. Este de admirat scepticismul sănătos referitor la legăturile cauzale presupuse pe baza unei corelaţii observate, deşi el poate fi dus prea departe.

Cuvinte persuasive

Cuvinte ca „(în mod) sigur”, „evident” şi „clar”, al căror rol principal este să-l convingă pe cititor sau ascultător de adevărul a ceea ce este asertat. Sunt folosite pentru efecte retorice.

În multe cazuri, folosirea unor asemenea cuvinte este justificată, pentru că ar fi plictisitor să înşirăm dovezile copleşitoare în sprijinul unei anumite aserţiuni precedate, spre exemplu, de „evident”. Viaţa este prea scurtă pentru a ne pierde timpul apărându-ne toate aserţiunile, mai ales atunci când există bune şanse ca persoana căreia ne adresăm să împărtăşească multe din opiniile noastre pe acea temă. Totuşi, se întâmplă câteodată să fie nevoie de mai mult decât de înflorirea retorică a folosirii unor

cuvinte persuasive. În unele cazuri, cuvintele persuasive sunt folosite pentru a introduce concluzii neîntemeiate. Cititorii sau ascultătorii neatenţi s-ar putea trezi dând din cap în semn de acord când întâlnesc aceste cuvinte familiare, fără să se oprească pentru a vedea dacă ceea ce este asertat este sau nu *în mod evident* adevărat. Dacă cineva spune „Este evident că trebuie să credem orice mărturie a poliţiei”, cuvântul „evident” stă în locul unui argument pentru această concluzie şi în acelaşi timp ne invită să fim de acord cu vorbitorul. Dar care este premisa implicată de acest cuvânt? Probabil este ceva de genul „Poliţia nu ar falsifica vreodată dovezi şi n-ar minţi sub jurământ”. Totuşi, această premisă sugerată este falsă: din păcate, există cazuri în care ofiţeri de poliţie au falsificat dovezi şi au minţit sub jurământ. Folosirea cuvântului persuasiv în locul premisei îl face pe ascultător să scape mai uşor din vedere ceea ce este de fapt în joc. Acest tip de folosire a cuvintelor persuasive nu este întotdeauna conştient, mai ales în conversaţie. Cei ce folosesc asemenea cuvinte nu încearcă întotdeauna să convingă pe cineva de ceva despre care ei ştiu că nu este adevărat; deseori folosesc doar un mod prescurtat de a-şi exprima propriile opinii.

Deducţie

Raţionare validă de la premise la concluzii. Argumentele deductive conservă adevărul, adică, dacă plecăm de la premise adevărate, concluzia trebuie să fie adevărată. spre deosebire de inducţie, deducţia de la premise adevărate garantează concluzii adevărate. De exemplu, următorul argument este deductiv:

Dacă cineva conduce după ce a băut, merită să fie amendat.

Tu conduci după ce ai băut.

Deci meriţi să fii amendat.

Dacă premisele sunt adevărate, concluzia trebuie să fie adevărată. Concluzia înfăţişează ceea ce este implicit în premise. Să luăm alt exemplu de deducţie:

Toţi zeii sunt nemuritori.

Zeus este un zeu.

Prin urmare Zeus este nemuritor.

Definiţie persuasivă

Formă retorică prin care un cuvânt este definit într-un anume mod emoţional sau printr-o eroare de tipul *petitio principii*. În mod caracteristic, definiţia va fi atunci folosită pentru a ajunge la concluzia dorită în problema în discuţie.

De exemplu, cineva care defineşte „democraţia” ca „lege a mulţimii” este vinovat de folosirea unei definiţii persuasive, căci conotaţiile cuvântului „mulţime” sunt negative şi sunt, fără îndoială gândite să stârnească opoziţie faţă de democraţie; în cele mai multe discuţii despre democraţie, acest gen de definiţie ar fi o eroare petitio *principii* în legătură cu valoarea democraţiei.

Definiţii de dicţionar

Explicaţii pentru felul în care cuvintele sunt şi au fost folosite. Unii oameni consideră dicţionarul ca fiind judecătorul final în problema sensului cuvintelor. De exemplu, asemenea persoane vor presupune că la întrebarea „Ce este arta?” se poate răspunde consultând cel mai bun dicţionar pe care-l avem la dispoziţie. Dar este prea optimist să credem acest lucru: când cineva pune o întrebare de genul „Ce este arta?”, nu cere o informaţie de acest gen. Ştim cu aproximaţie în ce sens folosesc oamenii cuvântul „artă”, dar asta nu rezolvă problema a ceea ce este arta de fapt, sau dacă anumite moduri în care este folosit cuvântul pot fi justificate sau nu. Un răspuns satisfăcător la întrebare depăşeşte cu mult descrierea practicii lingvistice şi ne va spune, poate, dacă este întemeiat să folosim cuvântul pentru, spre exemplu, o oaie moartă suspendată într-un bazin de aldehidă formică.

Simpla înregistrare a folosirii anumitor cuvinte este neutră pentru problema dacă există o justificare independentă pentru folosirea cuvintelor de acest fel. Mai mult, definiţiile de dicţionar sunt de obicei destul de scurte deseori oarecum vagi; uneori oferă doar sinonime sau sinonime aproximative ale cuvântului în chestiune.

Asta nu înseamnă că dicţionarul nu poate fi judecătorul final în *unele* probleme; dacă vrem să ştim cum sunt întrebuinţate cuvintele şi cum sunt ortografiate convenţional, aici trebuie să ne uităm. Totuşi, este o greşeală să aşteptăm ca dicţionarul să ofere răspunsuri la întrebări teoretice precum „Ce este arta?” sau „Ce este dreptatea?”

Definiţii stipulative

Definiţii care sunt mai curând rezultatul unor decizii conştiente şi explicite cu privire la felul în care va fi folosit un cuvânt sau o expresie, decât definiţii bazate pe analiza felului în care sunt folosite cuvintele în mod obişnuit. A da o definiţie stipulativă unui cuvânt sau unei expresii este echivalent cu a spune „Voi folosi acest cuvânt sau expresie în acest fel, chiar dacă el este uneori folosit într-un înţeles uşor diferit”. Pentru a evita confuzia, este deseori necesar să clarificăm ce înţelegem exact printr-un anumit cuvânt sau expresie. Asta e important în special dacă îl folosim într-un mod neuzual sau dacă are multe interpretări posibile. De obicei, asta înseamnă a da o definiţie mai restrânsă sau cel puţin mai selectivă decât cea din dicţionar. Ar fi absurd să ne oprim să dăm definiţii tuturor termenilor importaţi dintr-un argument. Pentru a putea comunica, trebuie să facem numeroase supoziţii despre cunoaşterea lingvistică şi opiniile împărtăşite de toată lumea. Totuşi, în special în domeniul cercetării empirice, definiţiile stipulative ale termenilor cheie pot preveni confuzii.

Dovadă anecdotică

Dovadă bazată pe unele relatări despre ceea ce ni s-a întâmplat nouă sau cunoscuţilor noştri. În multe situaţii, aceasta este o dovadă foarte slabă şi implică, în mod caracteristic, generalizarea pornind de la un caz particular.

Expresia „dovadă anecdotică” este des folosită pentru a sugera că dovada este *numai* anecdotică, deci într-un mod peiorativ. Totuşi, nu orice dovadă anecdotică este nesigură: dacă avem temeiuri să ne încredem în sursa acestei dovezi, atunci dovada anecdotică poate ajuta la

susţinerea sau la subminarea unei concluzii. Într-adevăr, multe tipuri de cercetări ştiinţifice încep prin examinarea dovezilor anecdotice despre fenomenul ce urmează a fi investigat şi, pe această bază, dezvoltă o metodă de a testa dacă această dovadă este sau nu în sprijinul problemei în cauză. De exemplu, cercetarea unor posibile tratamente ale crampelor nocturne la pacienţii în vârstă ar putea începe de la considerarea dovezii anecdotice că administrarea chininei în apa tonică reduce frecvenţa acestora. Examinarea în detaliu a pacienţilor ar putea dezvălui apoi că dovada anecdotică este nesigură şi că efectul chininei asupra incidenţei crampelor este minim.

Oportunitatea utilizării dovezilor anecdotice depinde de context şi de tipul de dovadă anecdotică de care dispunem.

Echivocaţie

Tip de ambiguitate lexicală în care acelaşi cuvânt sau expresie este folosit de două sau mai multe ori într-un argument, dar de fiecare dată într-un sens diferit. Vorbitorul tratează întrebuinţările diferite ale cuvântului sau expresiei ca şi cum ar avea acelaşi sens. De exemplu, să luăm în considerare această variantă a unei deducţii bine cunoscute:

Toţi oamenii sunt muritori.

Pelé este om.

Totuşi Pelé este nemuritor.

Deci cel puţin un om este nemuritor.

Cum poate fi adevărat în primul exemplu şi că Pelé este un om (şi deci nemuritor) şi că Pelé este nemuritor? Asta pare să fie echivalent cu a spune că Pelé este muritor şi că Pelé nu este muritor: contradicţie pură. Răspunsul este că termenii „muritor” şi „nemuritor” sunt folosiţi într-un mod care creează confuzie, permiţând unei persoane să fie şi una şi alta, fără să fie vorba de o contradicţie.

Ecran de fum

Truc retoric prin care vorbitorul îşi ascunde ignoranţa sau necinstea printr-un jargon lipsit de sens, printr-o falsă profunzime sau sofistică. La prima vedere,

ascultătorul naiv poate fi păcălit de declaraţiile care sună inteligent; la o inspecţie mai atentă, se dovedeşte că nu s-a spus nimic important.

Empiric

Bazat pe experienţă sau observaţie. Cercetarea ştiinţifică este empirică: este bazată pe dovezi obţinute prin observaţie, care sunt folosite pentru a susţine sau a respinge o ipoteză. De exemplu, un cercetător care ar dori să descopere dacă un anumit somnifer îi ajută într-adevăr să doarmă pe cei care au insomnii ar face un test empiric. Acest lucru ar putea implica o comparaţie între felul în care doarme un grup mare de pacienţi care au luat somniferul şi un grup asemănător, care nu l-au luat.

Entimemă

Argument cu o premisă suprimată cu alte cuvinte, este un argument cu o asumpţie tacită, fără de care concluzia ar fi *non sequitur*.

Să luăm următorul exemplu:

Acest ziar publică minciuni în mod făţiş, deci ar trebui interzisă apariţia sa.

Cel ce enunţă această propoziţie poate la fel de bine să înfăţişeze un argument implicit, în loc să aserteze pur şi simplu opinie: există o premisă neenunţată, care, dacă este adăugată, transformă exemplul nostru într-o deducţie. Structura argumentului ar fi:

Oricărui ziar care publică minciuni în mod făţiş ar trebui să i se interzică apariţia.

Acest ziar publică minciuni în mod făţiş.

Deci acestui ziar ar trebui să i se interzică apariţia.

Evident, ar fi plictisitor şi nenecesar să înfăţişăm întregul argument şi, în cele mai multe situaţii, premisa suprimată ar fi fost destul de uşor de înţeles. Totuşi, în multe cazuri în care asumpţiile nu sunt făcute explicite, scopul este ambiguitatea. Deseori, vorbitorii sunt oarecum neclari în privinţa premiselor implicite; în asemenea cazuri, folosirea lui „deci” sau „prin urmare” poate fi greşită.

Eroare formală

Orice formă nevalidă de argument, adică în care premisele pot fi adevărate fără ca şi concluzia să fie în mod necesar adevărată. spre deosebire de argumentele valide, erorile formale nu conservă adevărul: structura lor nu garantează o concluzie adevărată din premise adevărate. Chiar dacă se dovedeşte adevărată concluzia, ea tot nu a fost derivată printr-o metodă sigură. De exemplu:

Toate vrăjitoarele au pisici negre.

Vecina mea are o pisică neagră.

Deci vecina mea trebuie să fie o vrăjitoare.

Acesta este un raţionament incorect, căci structura sa este nevalidă. Din faptul că vecina are o pisică neagră nu decurge că ea este vrăjitoare, chiar dacă premisa este adevărată. Prima premisă nu ne spune că toate posesoarele de pisici negre sunt vrăjitoare; ci doar că toate vrăjitoarele au pisici negre, ceea ce nu este deloc acelaşi lucru. Pentru ca această concluzie să decurgă din premise, prima premisă ar trebui să enunţe că toate vrăjitoarele *şi numai* ele posedă pisici negre, altfel lasă deschisă posibilitatea ca vecina celui ce argumentează să nu fie vrăjitoare… deşi atunci când este enunţat în acest fel este relativ uşor de stabilit ce este greşit în acest mod de argumentare, la prima vedere raţionamentul poate fi totuşi ispititor. Termenul „eroare” este folosit, într-un sens mai slab, pentru orice raţionament greşit.

Eroare genetică

Eroare neformală de forma „x provine din y, deci x trebuie să aibă acum nişte trăsături comune cu y”, deşi de obicei raţionamentul este mai degrabă sugerat decât enunţat explicit. Nu este un mod de argumentare sigur, deoarece în multe cazuri singura legătură dintre un lucru şi descendentul său este cea genetică; doar din faptul că un lucru s-a născut din altul nu rezultă că el are vreo trăsătură importantă comună cu originea sa.

Este uşor de văzut ce este greşit în acest tip de raţionare dacă luăm nişte exemple extreme: puii provin din ouă, dar nu decurge de aici, în niciun caz, că puii adulţi se vor sparge când cad şi nici că sunt ingredientul principal al

bezelelor; cărţile sunt tipărite pe hârtia obţinută din lemnul copacilor, dar nu rezultă că ele trebuie udate sau văruite anual.

O formă obişnuită a erorii genetice apare atunci când se examinează originile unui cuvânt cu scopul de a determina sensul său actual. Aici, şi în toate cazurile de erori genetice, poate fi adevărat că există o legătură importantă între origine şi descendenţii ei, dar simpla relaţie genetică nu garantează acest lucru.

Eroare neformală

Orice tip de argument greşit sau nesigur, diferit de eroarea formală. Erorile neformale pot fi forme de argument perfect valide din punct de vedere al structurii lor logice. Eroarea etimologică nu este o formă de argument nevalidă, ci mai degrabă este un mod de argumentare bazat pe premisa falsă că sensul unui cuvânt este întotdeauna fixat de sensul său originar sau de sensul originar al părţilor sale constitutive. Ori de câte ori am catalogat un tip de argument drept o eroare, am indicat dacă este o eroare formală sau neformală; totuşi, deoarece multe moduri de argumentare descrise în această carte au nume bine stabilite, acest lucru ar fi necesitat redenumiri substanţiale, care ar fi putut crea o mai mare confuzie decât menţinerea termenului „eroare”.

Eroare democratică

Metodă de raţionare nesigură ce tratează opiniile exprimate prin vot ale majorităţii ca pe o sursă de adevăr şi ca pe un ghid sigur de acţiune în orice problemă. Aceasta este o eroare neformală. Democraţia politică este de dorit pentru că permite participarea politică la scară largă şi poate asigura un control preţios asupra posibililor tirani. Totuşi, există multe domenii ale vieţii în care votul ar fi o modalitate foarte nesigură de a descoperi care este cel mai potrivit mod de acţiune. Oamenii care cedează erorii democratice simt nevoia să supună la vot o hotărâre ori de câte ori este posibil, presupunând în mod naiv că aceasta este cel mai bun mod de a descoperi adevărul în toate împrejurările sau că este cea mai bună strategie de a

lua decizii raţionale. Dar, în mod evident, dacă majoritatea votanţilor sunt în mare măsură ignoranţi în problema pentru care votează, acest lucru este posibil să se reflecte în felul în care votează.

Deseori, cei ce vor să supună la vot decizii importante folosesc procedura democratică pentru a nu-şi asuma responsabilitatea pentru deciziile pe care le iau: cu alte cuvinte, încrederea lor în procedura democratică implică un fel de gândire deziderativă, de vreme ce le convine să nu fie puşi în situaţia de a-şi asuma responsabilitatea finală. Adevărul este că democraţia este preţioasă numai în unele împrejurări; în altele este complet nepotrivită. În general este nevoie de o majoritate *informată*, nu doar de o majoritate.

Eroarea etimologică

Trecerea nesigură şi deseori greşită de la sensul originar al unui cuvânt la sensul său actual.

Formă de eroare genetică, eroarea etimologică este o eroare neformală. Etimologia este studiul originii cuvintelor. Acest tip de trecere este uneori informativ, dar nu este deloc demn de încredere: datorită faptului că un cuvânt sau o expresie a avut, la origine, un anumit înţeles, supoziţia este că va păstra întotdeauna acel înţeles, chiar dacă este doar o parte a unui cuvânt şi este folosit într-un context diferit, poate cu mii de ani mai târziu, deseori fără a cunoaşte sensul originar. Dar analiza etimologică este doar *uneori* valoroasă pentru înţelegerea sensului contemporan: nu rezultă că un cuvânt va continua să aibă întotdeauna un anumit sens pentru că acela a fost sensul pe care l-a avut la origine. Pentru cei care şi-au petrecut mulţi ani perfecţionându-şi cunoaşterea limbilor clasice eroarea etimologică este foarte tentantă şi îi cad pradă frecvent. Cu toate acestea, etimologia ar trebui folosită numai atunci când este într-adevăr edificatoare. Problema este că sensurile cuvintelor nu sunt fixate în întregime de originile lor, deşi cuvintele păstrează adesea urme ale sensurilor originare. Cel mai sigur indicator al sensului unui cuvânt este folosirea sa curentă, mai degrabă decât

etimologia lui.

Eroarea etimologică este comisă uneori în discursurile politice, ca o formă de retorică. Cei ce scriu discursurile încep adesea prin a căuta originile unui cuvânt-cheie în discurs. Apoi dezvoltă această temă pentru a demonstra punctul de vedere cerut, susţinând că dezvăluie sensuri interesante ce există latent în cuvântul respectiv.

Eroarea jucătorului de noroc

Eroarea de a crede că la jocurile de noroc şansele de câştig cresc pe măsură ce pierzi mai mult. Jucătorii sunt în mod special înclinaţi să creadă că dacă n-au câştigat de mult timp, şansele lor de câştig la următoarea rundă sunt mult sporite. Pentru multe jocuri de noroc, cum este ruleta, asta este doar gândire deziderativă. Într-un simplu joc de aruncat cu banul, este la fel de probabil să cadă cap sau să cap pajură, presupunând că moneda este echilibrată. Deci, dacă arunc cu banul de o sută de ori, este de aşteptat să cadă cap de aproximativ cincizeci de ori. Asemănător, la ruletă este la fel de probabil să cadă un număr roşu sau un număr negru (deşi nu există chiar 50 la sută şanse pentru fiecare, deoarece la majoritatea ruletelor număr zero este verde). De aici, jucătorul necritic va conchide că dacă a căzut cap de mai multe ori la rând sau dacă a ieşit de mai multe ori la rând un număr roşu la ruletă, atunci, după o presupusă „lege a mediei”, este foarte probabil ca următorul să fie pajură sau un număr negru.

Cu toate acestea, cum nici banul, nici ruleta nu au memorie, nu-şi pot aminti în niciun fel rezultatele rotaţiilor anterioare şi nu-şi pot ajusta, în consecinţă, rezultatul jocului în acest moment. Prin urmare, ori de câte ori este aruncată o monedă echilibrată, există aceleaşi şanse de 50 la sută să cadă cap şi probabilitatea aceasta nu se schimbă niciodată, indiferent de câte ori la rând se întâmplă să cadă pajură; ori de câte ori o ruletă echilibrată este învârtită, există exact aceeaşi şansă ca bila să se oprească pe negru.

Jucătorii care-şi spun: „N-am câştigat nimic azi, nici ieri, deci şansele mele de a câştiga mâine trebuie să fi crescut mult” se înşală amarnic. Au căzut peste o versiune a acestei foarte răspândite erori neformale.

Eroarea proastei companii

A ataca punctul de vedere al unei persoane doar pe temeiul că acesta a mai fost susţinut de o persoană care este în mod evident rea sau stupidă. Aceasta este o eroare neformală. Se sugerează că dacă o persoană care este în mod evident rea sau stupidă a susţinut acest punct de vedere, trebuie să fii tu însuţi rău sau stupid pentru a-l susţine. Se vede clar că aceasta nu este o formă sigură de argumentare dacă luăm în considerare exemple particulare.

De exemplu, un savant care, după ce a condus multe experimente ajunge la concluzia că există o formă limitată de telepatie, nu trebuie să renunţe la aceste descoperiri pentru simplul fapt că mulţi oameni cred în telepatie doar din cauza gândirii deziderative. Savantul are dovezi pentru opiniile sale; ceilalţi oameni nu au decât dorinţa ca aceste lucruri să se petreacă. Dar faptul că ei sunt o companie intelectuală proastă nu subminează în niciun fel concluzia savantului.

De obicei, oamenii care folosesc eroarea proastei companii o întrebuinţează ca pe o formă de retorică, astfel încât să vă convingă că punctul dumneavoastră de vedere nu poate fi susţinut. Este tentant să cedezi în faţa acestei retorici, în special fiindcă este tipic pentru persoanele rele sau stupide să aibă numeroase opinii false, de asemenea, poate fi foarte deconcertant să constataţi că eşti de acord cu oameni pe care-i dispreţuieşti total. Totuşi asta nu este suficient pentru a demonstra că, dacă Hitler a avut o anumită opinie, decurge de aici că ea trebuie să fie falsă: avem nevoie de temeiuri suplimentare pentru a susţine că pretenţia este falsă. Până la urmă, Hitler credea că 2 + 3 = 5 şi că Berlinul se află în Germania. Această formă de argumentare ignoră faptul că persoanele rele şi stupide au nu numai numeroase opinii false, dar şi multe altele

adevărate.

Eroarea proastei companii este deseori o formă de entimemă, adică un argument care are ca premisă importantă o asumpţie neenunţată. În exemplul de mai sus, asumpţia neenunţată este: „Tot ceea ce susţine Hitler trebuie să fie nedrept pentru simplul fapt că este susţinut de el”. chiar dacă Hitler a susţinut multe acţiuni reprobabile şi a fost responsabil pentru unele dintre cele mai grave crime împotriva umanităţii, nu rezultă că *tot* ceea ce a susţinut sau a crezut el a fost nedrept sau fals.

Eroarea proastei companii poate fi privită în contrast cu ceea ce s-ar putea numi eroarea bunei companii: eroarea de a crede orice lucru susţinut de o persoană pe care o aprobăm. În ambele cazuri, trebuie examinate dovezile şi argumentele, ţinând cont de faptul că, chiar dacă temeiurile oferite sunt slabe, concluziile se pot dovedi totuşi adevărate.

Eroarea temeiurilor nesatisfăcătoare

Eroarea de a presupune că dacă temeiurile oferite pentru o concluzie sunt false, atunci concluzia trebuie să fie şi ea falsă. Aceasta este o eroare formală. Doar din faptul că temeiurile pentru care cineva crede un anumit lucru sunt temeiuri proaste, nu rezultă că ceea ce crede acea persoană este neadevărat. Se pot deriva concluzii adevărate din premise false; este de asemenea posibil să le derivăm din premise adevărate, dar prin intermediul unui raţionament incorect. Chiar şi aşa, poate fi tentant să credem că argumentele incorecte sau premisele false nu produc *niciodată* adevăr. De fapt, ele produc câteodată adevăr; doar că nu-l produc *în mod sigur*. De exemplu, să considerăm următorul argument:

Toţi peştii depun ouă.

Ornitorincul este un peşte.

Deci ornitorincul face ouă.

Acesta este un argument valid cu două premise false şi o concluzie adevărată. prima premisă este falsă pentru că unii peşti dau naştere unor pui vii; a doua premisă pentru că ornitorincul nu este cu siguranţă un peşte;

concluzia, totuşi, este adevărată pentru că ornitorincii *fac* ouă. Deci în unele cazuri poate decurge o concluzie adevărată, în ciuda faptului că premisele sunt false, ceea ce înseamnă că nu se poate dovedi că o concluzie este falsă doar demonstrând că ea a fost derivată din premise false. Ceea ce se poate arăta prin această metodă este că o persoană care susţine o opinie pe baza unor premise false sau a unei forme de raţionament nevalide nu şi-a întemeiat în mod adecvat opinia. În această privinţă, situaţia este asemănătoare cu aceea în care cineva are o opinie adevărată numai pe baza unei dovezi anecdotice, dovadă ce ar putea totuşi să fie coroborată de cercetarea ştiinţifică.

O cercetare ştiinţifică prost dirijată, care urmăreşte să aprecieze cauzele comportamentului criminal, s-ar putea să ajungă la nişte concluzii adevărate, în ciuda faptului că s-a bazat pe eşantioane nereprezentative şi pe teste statistice necorespunzătoare. Cineva care nu ştie aproape nimic despre computere ar putea identifica în mod corect că unitatea de disc este defectă, chiar dacă modul în care a ajuns la această concluzie a conţinut tot felul de erori de raţionament. Raţionamentul greşit nu garantează în niciun caz concluzii false. Deci, pentru a respinge o concluzie nu este suficient doar să arătăm că ea a fost derivată prin mijloace nesigure; trebuie să producem un argument suplimentar care să demonstreze că ea este falsă.

Eroarea Van Gogh

Formă de argument nesigură ce îşi trage numele de la următorul exemplu:

Van Gogh a fost sărac şi neînţeles în timpul vieţii, şi totuşi acum este recunoscut ca un mare artist; eu sunt sărac şi neînţeles, deci şi eu voi fi până la urmă recunoscut ca un mare artist.

Deşi evident nevalid, acest tip de raţionament poate fi atrăgător în special pentru artiştii care se luptă cu greutăţile şi este o formă mult prea răspândită de gândire deziderativă. De obicei argumentul nu este enunţat

explicit; este mai degrabă implicit în felul în care trăiesc oamenii.

Este uşor de demonstra absurditatea erorii Van Gogh cu ajutorul unei parodii: „Beethoven avea o inimă şi o coloană vertebrală şi era un mare compozitor. Eu am inimă şi coloană vertebrală, deci se va dovedi probabil că sunt un mare compozitor”. În această formă, este clar că eroarea Van Gogh se bazează în mod caracteristic pe o analogie slabă: doar din faptul că, în unele aspecte neimportante, semăn cu o personalitate nu decurge că îi semăn şi în altele.

Experiment mental

Situaţie imaginară, adesea forţată, a cărei intenţie este de a clarifica o problemă anume. Experimentul mintal cu „maşina experimentală de produs plăceri” al filosofului Robert Nozick este evident forţat; este foarte puţin probabil că o asemenea maşină va exista în timpul vieţii noastre. Dar nu asta contează. Ideea este de a identifica atitudinea noastră fundamentală faţă de plăcere şi de a ne clarifica intuiţiile în această problemă. Prin urmare, a-l respinge doar pentru că este forţat înseamnă a nu ne da seama care îi este scopul. Problema reală nu este dacă ne-am conecta de bunăvoie la o maşină experimentală, ci dacă într-adevăr acordăm plăcerii o valoare supremă în viaţa noastră. Experimentul mintal ne oferă o cale de a ne testa intuiţiile în această problemă.

Explicaţii alternative

Explicaţii ignorate ale fenomenului în discuţie. În multe situaţii este tentant să crezi că, datorită faptului că o explicaţie este consistentă cu faptele cunoscute, trebuie prin urmare să fie şi explicaţia corectă. Este tentant în special atunci când respectiva explicaţie este aceea pe care am fi dorit-o cel mai mult să fie adevărată. totuşi, aceasta înseamnă gândire deziderativă şi ignorarea posibilităţii unor explicaţii alternative plauzibile pentru exact aceleaşi observaţii. Eroarea formală a afirmării consecventului este tipică pentru ignorarea posibilităţii unor explicaţii alternative plauzibile pentru exact aceleaşi

observaţii.

Când, din existenţa unei corelaţii tragem o concluzie despre o legătură cauzală, suntem în mod special înclinaţi să neglijăm posibilitatea unor explicaţii alternative.

Falsă dihotomie

Prezentarea greşită a alternativelor existente. O dihotomie este o diviziune în două variante; de exemplu, toţi peştii fie au solzi, fie nu au solzi. O falsă dihotomie apare când cineva introduce o dihotomie într-un asemenea mod, încât pare că nu există decât două concluzii posibile, când de fapt mai sunt alte variante nemenţionate.

Falsele dihotomii pot fi introduse accidental sau deliberat (poate şi asta este o falsă dihotomie). Când falsa dihotomie este accidentală, rezultă dintr-o apreciere incorectă a poziţiilor existente; când este deliberată, este o formă de sofistică.

Falsă profunzime

Rostirea unor enunţuri care par profunde, dar nu sunt. Una din cele mai simple modalităţi de a produce enunţuri aşa-zis profunde este a vorbi sau a scrie în paradoxuri aparente: „Cunoaşterea este un alt fel de ignoranţă”. Dacă meditaţia asupra unora din astfel de enunţuri poate dezvălui interpretări posibile interesante, iar într-un context potrivit ar putea fi într-adevăr profunde, odată ce am văzut cât de uşor sunt de produs, vom fi probabil mai greu de păcălit.

Altă modalitate de a realiza falsa profunzime este de a repeta enunţuri banale ca şi cum ar fi profunde, o tehnică favorizată de unii psihologi populari: „La naştere toţi suntem copii”.

A treia modalitate este de a pune şiruri de întrebări retorice şi de a le lăsa în aer, fără a încerca a le da un răspuns: „Este viaţa un joc fără sens?” Profunzimea ar însemna să răspunzi la aceste întrebări, nu doar să le pui.

„Fără situaţii ipotetice”.

tehnică retorică folosită pentru a evita răspunsul la întrebări incomode despre ceea ce se poate întâmpla. O situaţie ipotetică este o situaţie care este posibil să se

întâmple. Cele mai multe planuri de viitor implică a prevedea nişte situaţii ipotetice şi a decide cum le-am putea face faţă în realitate. Unele persoane care deţin funcţii cu autoritate au inventat o modalitate de a evita angajamentul pentru un anumit curs al evenimentelor. Ori de câte ori sunt întrebaţi ce ar face într-o situaţie ipotetică, răspund că este nerelevant şi că nu trebuie să răspundă unor întrebări despre ceea ce *s-ar putea* întâmpla: ei trebuie să fac faţă lumii reale, nu uneia imaginare. Cu alte cuvinte, refuză să răspundă întrebării numai pe temeiul că este vorba de o situaţie ipotetică. Acesta este numai un truc retoric: „fără situaţii ipotetice”. Evident, unele întrebări despre situaţii ipotetice forţate nu merită un răspuns (însă chiar unele de acest gen merită: vezi experimente mentale).

Gândire deziderativă

A crede că ceva trebuie să fie adevărat pentru că ne-ar plăcea să fie aşa. Această formă de gândire este foarte comună şi tentantă, pentru că ne permite să evităm adevărurile insuportabile. În formele extreme, este o varietate de auto-amăgire; în formele mai blânde, un optimism mai întemeiat. Este surprinzător cât de departe merg oamenii şi câte raţionalizări fac pentru a evita confruntarea cu dovezile care le-ar submina gândirea deziderativă. Gândirea deziderativă poate fi periculoasă deoarece ascunde adevărul în spatele unui văl.

Gândire în alb-negru

Încadrarea oricărui caz particular ca exemplu al uneia din două poziţii extreme, când de fapt există o serie de puncte de vedere posibile., care pot fi susţinute între extreme. Este un tip de falsă dihotomie. Gândirea în alb-negru apare atunci când încercăm să încadrăm lumea în categorii foarte simple, preconcepute. Ceea ce nu înseamnă că gândirea în alb-negru este întotdeauna nepotrivită: în unele cazuri există realmente doar două poziţii care pot fi adoptate. Totuşi, în cazurile în care există situaţii intermediare, gândirea în alb-negru este întotdeauna o simplificare excesivă. Câteodată este mai

mult de atât: ea poate fi folosită ca o formă de retorică, precum în clişeul: „dacă nu eşti cu noi, eşti împotriva noastră”, care stabileşte o falsă dihotomie de tipul alb/negru, ignorând posibilitatea neutralităţii sau a gradelor de angajare, cu scopul de a convinge auditoriul să se hotărască să susţină cauza respectivă.

Generalizare pripită

Enunţ bazat pe dovezi insuficiente (vezi dovada anecdotică şi provincialism).

Heringi roşii

Formă de irelevanţă care deschide o pistă falsă pentru persoanele naive. Introducerea deliberată a unor subiecte nerelevante într-o discuţie este un truc frecvent folosit. Este un mod special eficient pentru că s-ar putea să nu fie evident, pentru un timp, că pista este falsă, deoarece este caracteristic pentru această formă de irelevanţă să prezinte un interes intrinsec şi să pară de la început pertinentă pentru problema în discuţie. Este dăunătoare într-o dezbatere, în special atunci când timpul pentru discutarea problemei este limitat.

Inducţie

Metoda de raţionare care trece de la un număr de observaţii empirice la o generalizare. Inducţia este de obicei pusă în opoziţie cu deducţia. Inducţia ne poate oferi bune temeiuri pentru a ne încrede în concluzia pe care se bazează ea. Cantitatea dovezilor necesare pentru a sprijini o generalizare variază totuşi de la caz la caz.

Interes personal

Urmărirea cu interes a rezultatului unei discuţii pentru a realiza dacă se ajunge la o anumită concluzie. Oamenii care au interese personale pentru anumite rezultate denaturează deseori dovezile sau mint prin omisiune pentru a-şi atinge scopul dorit.

Totuşi, cum simpla evidenţiere a faptului că cineva are un interes personal pentru un anumit rezultat este un *argument ad hominem* de tipul argument relativ la persoană, asta nu demonstrează că acea persoană este mai puţin imparţială. Argumentele persoanei trebuie

examinate şi trebuie evaluate dovezile oferite. Totuşi, descoperirea unor interese personale ar trebui să ne facă atenţi la posibilitatea de a fi înclinaţi în sensul în care sunt oferite temeiuri, dovezi şi la motivele puternice pentru asemenea preferinţe.

Ipocrizie

A susţine ceva, dar a face altceva. Ipocrizia este acuzaţia îndreptată spre aceia car nu practică ceea ce propovăduiesc. Ceea ce este de condamnat în legătură cu ipocrizia este, în parte, faptul că dezvăluie opiniile inconsistente ale ipocritului. Punctele de vedere exprimate de ipocriţi sunt în contradicţie cu convingerile implicite demonstrate de propriul lor comportament. O persoană care crede într-adevăr ceea ce propovăduieşte nu se comportă contrar convingerilor sale. Dar ipocriţii sunt insuportabili în special pentru faptul că, spre deosebire de oameni care susţin păreri inconsistente fără să ştie, o caracteristică a lor este să le spună altora cum trebuie să se poarte, în timp ce ei se sustrag de la principiile generale pe care le comportă.

Totuşi, ipocrizia nu dovedeşte în niciun caz faptul că predica ipocritului este falsă. Acuzaţia de ipocrizie este o formă de argument ad hominem şi poate fi irelevantă atunci când ceea ce ne interesează este adevărul sau importanţa unui principiu, mai degrabă decât caracterul ipocritului.

Irelevanţă

Deturnarea discuţiei de la problemă prin introducerea unor subiecte care nu au legătură directă cu ea. Când este folosită drept truc, poate lua forma răspunsului politicianului: o tehnică de evitare a răspunsurilor sincere la întrebările directe; sau poate fi datorată introducerii de heringi roşii, sau poate a argumentului relativ la persoană, sau introducerii dovezii anecdotice într-un context nepotrivit. Cel mai adesea este datorată unei lipse de concentrare mentală: rezultatul incapacităţii de a aprecia exact ceea ce este în discuţie.

„Înghiţirea găluştii”.

Acceptarea consecinţelor aparent de nesuportat care rezultă din principii pe care nu dorim să le abandonăm. Această strategie poate fi foarte deconcentrată când este dată ca răspuns la ceea ce noi crezuserăm că a fost respingerea punctului de vedere al unui oponent. Este surprinzătoare, în general, şi apare atunci când credem că am demonstrat că un anumit principiu trebuie să fie de nesusţinut din cauza consecinţelor absurde sau neatractive care pot fi derivate din el (vezi strategia consecinţelor absurde şi reductio ad absurdum). Dacă cineva admite că acele consecinţe sugerate rezultă într-adevăr şi este totuşi dispus să le accepte, argumentarea poate fi foarte greu de continuat, căci în acest moment devine clar că există slabe speranţe de a cădea de acord, având în vedere că supoziţiile noastre fundamentale sunt despărţite de aşa o prăpastie.

Întrebări complexe

Întrebări formate din mai multe părţi care au aparenţa unor întrebări simple. Folosirea întrebărilor complexe este uneori cunoscută drept eroarea întrebărilor multiple (eroare neformală). Întrebările complexe implică deseori eroarea petitio principii, deoarece în mod caracteristic ele asumă un punct de vedere care este chiar problema în discuţie. Este extrem de dificil a le răspunde în mod direct fără să pară că se acceptă asumpţiile celui care pune întrebarea. Asemenea întrebări sunt des folosite în mod deliberat pentru a-i păcăli pe naivi să facă unele confesiuni sau aparente confesiuni.

Întrebări retorice

Întrebări puse doar pentru efectul lor, nu pentru a primi un răspuns. Uneori, cel ce pune întrebarea asumă că există un singur răspuns posibil pentru ea, caz în care întrebarea retorică funcţionează exact în acelaşi fel precum cuvintele persuasive. În această formă, întrebările retorice sunt doar substitute pentru enunţuri directe. „Cine s-ar putea îndoi că…?” şi „Ar vrea cineva să trăiască într-o lume în care…?” sunt în cele mai multe cazuri echivalente cu „Nimeni nu s-ar putea îndoi că…?” şi

„Nimeni n-ar vrea să trăiască într-o lume în care...”. Folosirea acestui tip de întrebări este în mare măsură o chestiune de stil personal de a vorbi şi a scrie.

Totuşi, există altă formă a întrebărilor retorice care este folosită uneori pentru a evita prezentarea unui punct de vedere clar asupra problemei în discuţie. De exemplu, un scriitor care cercetează tema liberului arbitru ar putea încheia un paragraf cu „Suntem într-adevăr liberi să alegem?”. Asemenea înflorire retorică este perfect acceptabilă dacă scriitorul este gata să răspundă întrebării. Dar dacă este lăsată fără răspuns, asta e doar o formă de trândăvie intelectuală.

Este la fel de uşor şi, cu siguranţă, nefolositor să ridici un mare număr de întrebări aparent profunde pe aproape orice temă; dificilă şi importantă este însă găsirea răspunsurilor.

Jargon

Terminologie de specialitate asociată unei anumite profesii sau arii de interes. Termenul „jargon” este aproape întotdeauna folosit în sens peiorativ pentru a sugera că limbajul este în mod nenecesar obscur; „termen tehnic” este denumirea pentru cuvintele de specialitate necesare pentru a comunica eficient despre anumite arii de specializare, dar care nu coboară la nivelul jargonului. Aceleaşi cuvinte pot constitui „jargon” într-un context şi „termeni tehnici” în altul.

Limbaj emoţional

Limbaj care stârneşte emoţie, de obicei exprimând acordul sau dezacordul vorbitorului sau scriitorului cu o persoană, un grup de persoane sau o activitate. Emoţiile stârnite, de obicei, de un asemenea limbaj sunt ura sau aprobarea puternică, mai des prima decât ultima.

Totuşi, acolo unde există posibilitatea unei discuţii raţionale sau a unei negocieri între oameni cu puncte de vedere contradictorii, este bine să fie evitat, pe cât posibil deoarece deseori implică eroarea petitio principii şi de obicei doar le consolidează viziunile opuse. Adesea sunt încorporate asumpţii, care ar fi considerate false dacă ar fi

enunţate explicit, dar care pot avea forţă persuasivă atunci când sunt neenunţate.

Folosirea limbajului emoţional nu trebuie confundată cu emotivismul, care este o teorie filosofică despre natura judecăţilor morale.

Linie de demarcaţie

A face distincţie între două categorii care diferă doar în grad. Când există un continuum, ca acela între bogăţie şi sărăcie, pentru unele scopuri, cum ar fi cel de a hotărî cine ar trebui scutit de taxe, este necesar să fie trasată o linie de demarcaţie între ceea ce înseamnă a fi bogat şi ceea ce înseamnă a fi sărac. Linia de demarcaţie poate fi într-o anumită măsură arbitrară, dar asta nu înseamnă că n-ar trebui de fapt trasată deloc sau că nu are nicio forţă; în cele mai multe împrejurări, acest punct de vedere este greşit.

Minciună

Scrierea sau rostirea a ceva despre care ştim sau credem că nu este adevărat. Minciuna este aproape universal condamnată, dar este foarte răspândită.

Unii oameni cred că minciuna este absolut imorală şi nu poate fi niciodată justificată, indiferent de consecinţele benefice care ar putea urma. În general, ei derivă această concepţie din convingerile religioase. Alţi oameni cred că minciuna este imorală pentru că are adesea consecinţe dăunătoare. Chiar dacă nu are efecte dăunătoare într-o situaţie anume, este totuşi imorală pentru că, dacă este descoperită, minciuna subminează practica generală a spunerii adevărului, pe care se bazează comunicarea şi relaţiile umane. Dacă din vanitate aş minţi în legătură cu vârsta mea reală şi dacă minciuna mea ar fi descoperită, deşi în mod direct n-am făcut niciun rău, aş submina la modul general încrederea dumneavoastră, astfel încât ar fi mult mai puţin probabil să credeţi ceva din ceea ce voi spune în viitor. Astfel, orice minciună, când este descoperită, are un efect dăunător indirect. Totuşi, foarte rar, aceste efecte dăunătoare ar putea fi depăşite de beneficiile aduse de o minciună. Dacă cineva este foarte

bolnav, a-l minţi în legătură cu speranţa sa de viaţă, i-ar putea da o şansă în plus de a trăi mai mult, în timp ce a-i spune adevărul i-ar putea provoca o depresia care i-ar accelera declinul fizic. În asemenea cazuri, minciuna ar putea însemna a alege răul cel mai mic, deşi nu ar fi deloc de invidiat cel ce ar trebui să decidă dacă să mintă sau nu.

Minciună prin omisiune

Reţinerea selectivă de informaţii, cu intenţia de a înşela. Unii oameni se conving pe ei înşişi că a nu spune ceva incriminatoriu este mai puţin culpabil decât minciuna propriu-zisă. În consecinţă, ei merg până în pânzele albe în a evita să spună ceva ce nu este adevărat, în timp ce sunt destul de mulţumiţi să mintă prin omisiune şi deci să-i inducă pe alţii în eroare. Aceasta înseamnă gândire deziderativă. Ceea ce este rău în a minţi pur şi simplu nu este doar faptul că, în mod caracteristic, asta îi face pe oameni să creadă lucruri care nu sunt adevărate, dar şi că implică amăgirea deliberată şi poate duce la consecinţe nefaste. Totuşi, a minţi prin omisiune implică de asemenea amăgirea deliberată şi poate avea consecinţe la fel de neplăcute ca şi minciuna propriu-zisă. Este deci greu de justificat distincţia morală dintre cele două tipuri de amăgire. Principala diferenţă pare să fie aceea că minciuna propriu-zisă este de obicei mai uşor de dovedit decât cazurile de minciună prin omisiune.

Este o mare diferenţă între a minţi prin omisiune şi a uita pur şi simplu. Prima implică o încercare conştientă de a induce în eroare, ultima poate dezvălui o dorinţă inconştientă de a induce în eroare, dar această dorinţă şi expresia sa nu sunt de genul celor pentru care oamenii sunt de obicei făcuţi responsabili.

„N-am păţit nimic rău din asta”.

Formă de generalizare pripită comună şi în mod special agasantă, prin care cineva susţine o practică deloc atractivă pe temeiul că el i-a supravieţuit acesteia. Argumentul implicit este următorul:

Spuneţi că asemenea practici nu ar trebui permise pentru că sunt dăunătoare.

Eu am trecut prin asta şi n-am păţit nimic rău.

Prin urmare, nu aveţi temeiuri suficiente pentru a le condamna.

Acest mod de argumentare poate implica gândirea deziderativă: deseori, pretenţia că „n-am păţit nimic rău din asta” este pur şi simplu falsă. Oamenii care spun frecvent „n-am păţit nimic rău din asta”, vociferează prea mult insistenţa repetată că n-am păţit nimic este edificatoare din punct de vedere psihologic prin faptul că sugerează opusul: anume că au păţit ceva, altfel nu ar insista cu disperare că nu li s-a întâmplat nimic. În unele situaţii, persoana în cauză simte că, de vreme ce ea a trebuit să treacă printr-o suferinţă, şi alţii trebuie să o îndure. Astfel, de exemplu, cineva care a suportat serviciul militar obligatoriu timp de doi ani, ar putea foarte bine folosi argumentul „n-am păţit nimic rău din asta” pentru a-i convinge pe alţii de valoarea serviciului militar în general, când de fapt ceea ce crede într-adevăr este „Eu a trebuit să trec prin asta, deci nu văd de ce n-ar trebui să treceţi şi voi”.

Negarea antecedentului

Eroare formală de tipul:

Dacă p, atunci q.

Nu p.

Prin urmare nu q.

Ca şi eroarea afirmării consecventului, „dacă” este luat aici cu sensul „dacă şi numai dacă”. Următorul exemplu este de negare a antecedentului:

Dacă preţul acţiunilor creşte, te vei îmbogăţi.

Preţul acţiunilor nu a crescut.

Deci nu te vei îmbogăţi.

În acest exemplu, este posibil să te îmbogăţeşti în ciuda faptului că preţul acţiunilor nu a crescut. Creşterea preţului acţiunilor nu este singurul mod în care se îmbogăţesc oamenii.

Să luăm alt exemplu:

Dacă îngraşi solul cu bălegar de cal, îţi va creşte producţia de legume.

Nu ai îngrăşat solul cu bălegar de cal.

Deci nu-ţi va creşte producţia de legume.

Din nou, îngrăşarea solului cu bălegar de cal nu este singurul mod de a creşte producţia de legume: poţi adăuga compost, plante de mare, bălegar de porc şi tot felul de îngrăşăminte anorganice. Deci concluzia nu decurge logic din premise: este non sequitur.

În unele cazuri, contextul şi conţinutul argumentului arată clar că „dacă şi numai dacă”. Acestea nu sunt cazuri de negare a antecedentului. În următorul exemplu, „dacă” nu poate însemna decât „dacă şi numai dacă”:

Dacă ai un bilet la loto, ai şansa să câştigi.

Nu ai bilet la loto.

Deci nu ai şansa să câştigi.

Acesta este un argument valid, căci singura modalitate de a avea o şansă să câştigi la loto este să ai un bilet.

Negarea consecventului

Argument valid de următoarea formă:

Dacă *p*, atunci *q*.

Nu *p*.

Prin urmare nu *p*.

Această formă de argument este cunoscută sub numele latin *modus tollens*. Un exemplu de negare a consecventului este:

Dacă plouă, te vei uda.

Nu te-ai udat.

Deci nu plouă.

Non sequitur

Un enunţ care nu decurge logic din premisele care îl preced. Expresia este numele latin pentru „nu decurge”, dar este uzuală în limba engleză şi nici nu există un echivalent englezesc evident. Concluziile *non sequitur* sunt cel mai clar sesizate când sunt absurde. De exemplu, din faptul că celor mai multe pisici le plac laptele şi că unele pisici au coadă, n-am putea deriva concluzia că David Hume a fost cel mai mare filosof britanic. Ar fi evident o concluzie *non sequitur* care se învecinează cu fantasticul,

indiferent dacă enunţul este sau nu adevărat. Concluziile *non sequitur* sunt des anunţate de folosirea greşită a lui „deci” şi „prin urmare”, dar contextul unui enunţ poate de asemenea sugera că este vorba de o concluzie derivată din cele spuse mai înainte, chiar dacă niciun cuvânt nu indică asta.

Orice eroare formală are o concluzie *non sequitur*, deşi multe din aceste concluzii *non sequitur* sunt mai puţin evidente decât cel de mai sus. Erorile formale sunt prin definiţie forme de raţionare nevalide, cu alte cuvinte, concluzia lor nu decurge din premise.

Unele enunţuri pot părea la prima vedere *non sequitur*, dar la o privire mai atentă se dovedesc a fi derivate din nişte asumpţii neenunţate. Ar putea părea de exemplu că cineva care spune „Acest fel de mâncare conţine carne, deci n-ar trebui să mănânci” s-ar face vinovat de faptul că trage o concluzie care nu decurge din premisa dată, căci concluzia „n-ar trebui să mănânci” nu decurge din faptul că el conţine carne. Cu toate astea, vorbitorul poate să fi asumat în acest caz premisa neenunţată „eşti vegetarian”. În acest context subînţeles, concluzia nu este deloc *non sequitur*, ci este mai degrabă concluzia unei entimeme, un argument cu o premisă suprimată. Discuţiile obişnuite sunt presărate cu asemenea aparente *non sequitur*. La o exprimare mai atentă, multe din ele se vor dovedi concluzii trase pe baza unora asumpţii împărtăşite. Totuşi, sunt obişnuite şi concluziile *non sequitur* autentice; unele din ele provin din neatenţie, altele din gândirea deziderativă.

Om de paie

Caricatură a punctului de vedre al oponentului, introdusă pentru a-l înfrânge. Literalmente, un om de paie este un manechin de paie folosit pentru a trage la ţintă. Introducere în argumentaţie a unui om de paie este opusul rolului de avocat al diavolului. Uneori este un truc deliberat; în acest caz, este o formă de retorică de proastă factură. Mai des, implică un grad de gândire deziderativă, provenit din aversiunea obişnuită de a atribui o mare

inteligenţă sau subtilitate cuiva cu care eşti în dezacord puternic. Încrederea prea mare în propriul tău punct de vedere te poate face să tratezi viziunile discordante ca pe nişte ţinte uşoare, când de fapt ele pot fi mai complexe şi pot rezista la simple atacuri.

De exemplu, într-o discuţie despre calităţile şi lipsurile unei grădini zoologice, cineva ar putea argumenta că ele pot avea un rol important de conservare a speciilor pe cale de dispariţie. Un oponent ar putea denatura acest lucru, tratându-l poate ca pe un echivalent al punctului de vedere că doar speciile pe cale de dispariţie ar trebui aduse în grădinile zoologice. Un mod de a face acest lucru ar fi să se sugereze că susţinerea grădinilor zoologice este absurdă, căci ar implica faptul că speciile care nu sunt pe cale de dispariţie ar trebui eliberate. Evident, susţinătorul grădinilor zoologice oferea doar o modalitate posibilă de apărare a lor şi nu sugera că este singurul mod de a le susţine. Aşadar, prezentând într-o lumină falsă poziţia apărătorului, cel ce argumentează astfel o consideră o ţintă uşor de doborât.

Este celebru atacul doctorului Johnson la adresa filosofiei idealiste a episcopului Berkeley (care pretindea că nu putem avea certitudinea că lucrurile continuă să existe atunci când nu sunt percepute decât dacă acceptăm ipoteza că Dumnezeu continuă să le perceapă); lovind cu piciorul o piatră, a declarat „*Astfel* o resping”. El voia să arate că este imposibil să credem că ceva atât de solid precum o piatră era într-adevăr compus doar din idei; dar Johnson greşea dacă credea într-adevăr că idealismul lui Berkeley n-ar putea explica faptul că piciorul său a lovit o rocă solidă. Doar o caricatură a concepţiei lui Berkeley ar fi vulnerabilă la aşa ceva. Deci Johnson a construit un om de paie. Deşi este adesea tentant să aşezi şi să răstorni ţinte uşoare, această activitate nu-şi are locul în gândirea critică.

„*Oricine face la fel*”.

Scuză familiară şi neadecvată pentru un comportament nepotrivit, bazată pe argumentul

complicităţii la vinovăţie. În general, această expresie nu trebuie luată literal: „oricine” nu înseamnă *oricine*, ci mai degrabă „mulţi oameni”. Dar din faptul că mulţi oameni fac ceva greşit nu rezultă că nu este într-adevăr greşit.

Pedanterie

Grijă supărătoare şi nepotrivită pentru detalii, deseori pe socoteala a ceea ce este realmente important într-o discuţie. Termenul „pedanterie” este folosit întotdeauna în mod peiorativ.

De exemplu, un pedant care citeşte această carte ar putea obiecta că prima propoziţie a acestui articol şi a multor altora nu are predicat şi deci nu este strict vorbind o propoziţie corectă gramatical. Totuşi, dacă m-aş fi străduit să reformulez definiţiile termenilor astfel încât să fie propoziţii corecte gramatical, ar fi trebuit să sacrific claritatea şi concizia, ambele mai importante pentru scopurile mele decât corectitudinea gramaticală. Mai mult, decizia de a începe fiecare articol în acest fel a fost una conştientă, nu o încălcare accidentală a unor reguli gramaticale; a te concentra asupra acestui aspect al cărţii pe socoteala conţinutului ar fi doar pedanterie şi ar fi astfel complet nepotrivit. Respectarea obedientă a regulilor, mai ales în domeniul gramaticii şi sintaxei este un semn tipic al pedanteriei: ceea ce nu înseamnă că ar trebui să abandonăm toate regulile, ci doar că cele mai multe reguli gramaticale ar trebui încălcate acolo unde respectarea lor strictă ar submina scopurile scrierii. Acuzaţia de pedanterie poate fi folosită ca o formă de retorică. Cei ce sunt concentraţi să-i convingă pe alţii de punctul lor de vedre pot respinge pur şi simplu orice critică pe motiv că este o pedanterie. Dacă descoperi vreo greşeală de detaliu în argumentul sau dovada cuiva, poţi fi acuzat pe nedrept de a fi pedant. Această acuzaţie este de fapt îndreptată deseori împotriva celor ce sunt riguroşi în gândirea critică. Cel mai eficient mod de a o întâmpina este să demonstrezi că atenţia faţă de detalii în acel caz particular este potrivită şi relevantă. Din păcate, nu există o regulă simplă pentru a deosebi între pedanterie şi

atenţia potrivită şi lăudabilă faţă de detalii. Contextul este cel ce determină regulile cercetării.

Petitio principii

Asumarea problemei care este în discuţie. Uneori implică încorporarea concluziei argumentului într-una din premise. Deseori implică circularitatea. Aceasta este o formă de argument validă, şi nu o eroare formală: dacă premisele sunt adevărate, atunci concluzia trebuie să fie adevărată. Totuşi, de vreme ce *petitio principii* implică asumarea chiar a problemei în discuţie, este o strategie care nu ar trebui să convingă pe cineva pentru care acea problemă este deocamdată nedecisă.

De exemplu, într-un proces juridic, dacă cineva este judecat fiind acuzat de crimă şi pledează pentru nevinovăţie, referirea la el ca fiind „criminalul” mai degrabă decât „acuzatul”, până când nu i se stabileşte nevinovăţia, ar fi o eroare de tipul *petitio principii*. Asta pentru că ceea ce este important într-un proces juridic este să stabilească dacă el este sau nu vinovat, iar a-l numi „criminal” ar însemna să asumăm un punct de vedere chiar în problema care este în discuţie. Într-un context diferit, folosirea termenului nu ar duce la *petitio principii*.

Unele forme de *petitio principii* se întâlnesc în felul în care sunt puse întrebările. Întrebările complexe sunt adesea de acest fel. De exemplu, întrebarea „când ai început să-ţi baţi soţul?” ar putea fi *petitio principii* dacă faptul că ţi-ai bătut soţul nu este încă stabilit. Sau dacă o rudă te întreabă ce intenţionezi să studiezi la universitate, dacă este încă de stabilit faptul că intenţionezi să mergi la universitate, atunci ar fi mai corect să se divizeze întrebarea în părţile sale componente: „Intenţionezi să mergi la universitate?” şi „Dacă da, ce ai de gând să studiezi acolo?”. Punerea unei întrebări complexe ar fi altfel un exemplu de *petitio principii*.

Toate acestea fac să pară că eroarea *petitio principii* este uşor de depistat; totuşi, în multe cazuri nu este evident ce urmează să fie stabilit. Primul pas în asemenea cazuri este să se elimine orice neclaritate şi să se facă

explicită problema în discuţie. Numai după ce acestea au fost clarificate este posibil să se aprecieze în ce măsură este vorba de eroarea *petitio principii*.

Există o întrebuinţare colocvială în limba engleză pentru „begging the question” cu care *petitio principii* nu trebuie confundat. Unii jurnalişti folosesc expresia cu sensul aproximativ „necesită întrebarea...”, ca în de exemplu, „Dificultatea înlăturării resturilor radioactive *cere întrebarea*: «este puterea nucleară într-adevăr atât de sigură şi de economică precum ni s-a spus?»”. Nu este niciodată nevoie să fie folosit *„begging the question”* în acest sens, deoarece există numeroase alternative neambigue ca „cere întrebarea” sau „sugerează întrebarea”.

Ploconire

A fi peste măsură de respectuos. Au existat mulţi gânditori mari în istorie şi poate fi tentant să tratăm orice lucru spus de un gânditor pe care îl admirăm ca fiind evident adevărat. Uneori pot exista temeiuri excelente pentru a ne baza pe opiniile experţilor şi pe autoritatea celor ce şi-au dedicat o viaţă întreagă studiului unui anume subiect. Această atitudine poate fi totuşi dusă prea departe şi poate degenera în servilism şi umilinţă excesivă, care stau în calea gândirii critice. Ploconirea înseamnă, literalmente, a atinge pământul cu fruntea ca semn de respect.

De exemplu şi Friedrich Nietzsche a enunţat multe gânduri interesante şi profunde pe o varietate de teme, nu ar fi decât ploconire în faţa sa să luăm în serios sentinţa lui despre femei, la declarat cu străşnicie „Când te duci la o femeie, ia-ţi biciul”), doar pentru că este un gânditor pe care îl respectăm. Acceptarea necritică a ideilor altor persoane duce la stagnare mentală.

Post hoc ergo propter hoc

Termenul latinesc pentru „după, deci din această cauză” sau mai pe larg „orice s-a întâmplat după asta, trebuie să se fi întâmplat din această cauză”: un tip de corelaţie = confundarea cauzei.

Prejudecată

Opinie susţinută fără bune temeiuri sau fără luarea în considerare a dovezilor pro sau contra adevărului ei. „Prejudecată” este uneori folosit într-un sens mai larg decât acesta, şi anume cu sensul de concepţie ofensatoare, indiferent dacă cel ce o susţine a examinat sau nu dovezile în sprijinul ei; totuşi, această folosire a termenului îi diluează sensul.

De exemplu, un judecător care ştie că acuzatul a atacat odată un poliţist, s-ar putea să nu fie imparţial dacă aceeaşi persoană este acuzată acum pentru acelaşi tip de atac. El ar trebui deja să fi hotărât că persoana este vinovată. Un patron ar putea înclina în favoarea unui candidat la o slujbă doar pentru faptul că amândoi au urmat aceeaşi şcoală, chiar dacă acesta nu este un criteriu relevant pentru slujba în cauză. Cu alte cuvinte, patronul ar fi luat deja hotărârea că acel candidat este cel mai potrivit pentru post, înainte să examineze vreo dovadă relevantă. O gazdă ar putea avea idei preconcepute despre toţi studenţii pe temeiul că un student chiriaş a plecat o dată fără să-şi plătească chiria. În acest caz, ca în multe cazuri de prejudecăţi rasiale şi sexuale, un grup întreg de oameni este tratat ca şi cum ar avea caracteristici comune, când este clar că nu e vorba de un grup omogen.

Gândirea critică este opusă prejudecăţii. Toţi suntem puşi în încurcătură de prejudecăţi într-o serie largă de probleme, dar este posibil să eliminăm o parte din ele făcând un efort de a examina dovezile şi argumentele pro şi contra fiecărei chestiuni. Raţiunea umană este failibilă, iar mulţi dintre noi sunt înclinaţi să adere la *unele* opinii, chiar având dovezi împotriva lor; totuşi, chiar micile atacuri împotriva prejudecăţilor pot îmbunătăţi starea lucrurilor.

Premise

Supoziţii din care sunt derivate concluzii. Premisele sunt partea unui argument care oferă temeiuri pentru a susţine adevărul sau falsitatea unei concluzii.

De exemplu, în următorul argument două premise

conduc la o concluzie:

Prima premisă: Dacă vei zbura peste ocean, vei ajunge obosit la destinaţie.

Premisa a doua: Zbori peste ocean.

Concluzia: Deci vei ajunge obosit la destinaţie.

Observăm că şi dacă niciuna din premise nu este adevărată, argumentul este totuşi valid; oricum, dacă premisele sunt adevărate, concluzia trebuie să fie adevărată.

„Prin urmare" greşit şi „deci" greşit

Folosire improprie a cuvintelor „deci" sau „prin urmare" pentru a convinge ascultătorii sau cititorii că ceva a fost dovedit, fără ca lucrurile să stea de fapt aşa. Cuvintele „deci" şi „prin urmare" sunt folosite de obicei pentru a indica faptul că ceea ce urmează este concluzia unui argument, enunţat explicit sau nu. De exemplu, în următorul argument, cuvântul „prin urmare" este corect folosit pentru a arăta că ceea ce urmează este o concluzie derivată din premisele date pe cale deductivă:

Toţi peştii trăiesc în apă.

Socrate este un peşte.

Prin urmare Socrate trăieşte în apă.

Cuvântul „deci" ar fi putut fi la fel de bine folosit în locul lui „prin urmare". În vorbirea de zi cu zi este deseori plictisitor şi nenecesar să enunţi toate premisele unui argument, de vreme ce este de obicei rezonabil să presupunem că persoana cu care vorbim împărtăşeşte multe din asumpţiile noastre. Am fi probabil înclinaţi să spunem ceva de genul: „Socrate este un peşte, deci trăieşte bineînţeles în apă", mai degrabă decât să expunem întregul argument ca mai sus. Aceasta este o entimemă, un argument cu o premisă suprimată (că toţi peştii trăiesc în apă). Nu e nimic rău în asta, cu condiţia să fie clar ce a fost omis.

Totuşi, unii scriitori şi vorbitori exploatează puterea persuasivă a lui „deci" şi „prin urmare" şi îşi presară din plin discursul cu aceste cuvinte, deşi nu oferă niciun argument pentru pretinsele lor concluzii. Aceasta este o

alternativă mai uşoară decât argumentarea concluziilor şi mulţi cititori sunt păcăliţi de ea. Dar, de fapt, presupusele concluzii care urmează folosirii greşite a lui „prin urmare” şi „deci” sunt *non sequitur*. De exemplu, dacă cineva spune „Boxul cauzează deseori leziuni cerebrale, deci ar trebui interzis”, concluzia care urmează lui „deci” ar fi putut fi derivată din diferite alte premise suprimate, cum ar fi „orice activitate care cauzează deseori leziuni cerebrale ar trebui interzise” sau „Sporturile care cauzează deseori leziuni cerebrale ar trebui interzise” sau „Dacă boxul cauzează deseori leziuni cerebrale, atunci ar trebui interzis”. Lista nu epuizează variantele posibile. Dar dacă premisa nu este evidentă din context sau dacă nu este enunţată, folosirea lui „deci” este greşită: dă aparenţa unui argument, dar de fapt este numai o aserţiune deghizată. Ori este un caz de gândire confuză, ori este o încercare de a convinge cu ajutorul unor trucuri retorice.

Provincialism

Generalizarea cu privire la modul potrivit de comportament, pe baza felului în care se comportă oamenii din jurul tău, este uneori cunoscută ca provincialism. Nu este o modalitate sigură de argumentare. Chiar dacă numele sugerează prejudecăţi despre oamenii care trăiesc în provincie; ideea este că ei nu călătoresc şi cunosc puţin lumea şi astfel au tendinţa de a presupune că ceea ce fac ei în zona lor ar trebui să fie valabil şi pentru restul lumii sau cel puţin este cel mai bun mod în care se petrec lucrurile: evident generalizări incerte pe baza dovezilor disponibile.

Aşa, spre exemplu, pentru faptul că un cod al bunelor maniere învechit, dintr-un colegiu din Oxford, dictează că bananele ar trebui cojite cu furculiţa şi cuţitul, unii membri ai consiliului colegiului pot crede că oamenii care descojesc banana cu mâinile sunt lipsiţi de rafinament.

Raţionalizare

Ascunderea motivelor reale ale unui anumit comportament, dând o justificare proprie care, chiar dacă este plauzibilă, nu este adevărată. În cazuri extreme, cei

ce oferă aceste raţionalizări ajung să le creadă ei înşişi.

De exemplu, cineva ar putea raţionaliza faptul că a ridicat şi a păstrat un ceas de aur găsit pe stradă în felul următor: „De acord, ştiu că nu este corect, chiar dacă nu făceam eu asta, oricum ar fi făcut-o altcineva. Pe lângă asta, dacă l-aş fi dus la poliţie, nimeni nu s-ar fi obosit să treacă să-l ridice, deci ar fi o pierdere de timp şi energie pentru toată lumea”. Este clar, pentru cei mai mulţi observatori ai acestei situaţii, că motivaţia reală pentru ridicarea ceasului este dorinţa de a-l păstra, dar raţionalizarea acestui act îl face să pară mai acceptabil din punct de vedere social.

Răspunsul politicianului

Tip de irelevanţă des întâlnit atunci când politicienii sunt intervievaţi la radio şi televiziune. Este o tehnică retorică prin care ei evită să dea răspunsuri directe la întrebările la care nu doresc de fapt să răspundă în public. În loc să dea un răspuns direct la o întrebare directă, politicianul produce un discurs scurt (sau uneori destul de lung) pe o temă apropiată. Trucul este de a face ca discursul să aibă o coerenţă intrinsecă; astfel, politicianul pare să aibă o atitudine sigură de sine şi plauzibilă ca răspuns la ceea ce ar trebui să fie întrebări scrutătoare. Această tactică diversionistă îi îngăduie să evite un răspuns onest la o întrebare potenţial devastatoare şi asigură, de asemenea, un oarecare timp de emisie pentru partidul său politic. Este un fel de minciună prin omisiune.

Reductio ad absurdum

Expresie folosită cu referire la două tipuri înrudite de argumentare. Primul sens al expresiei este unul tehnic, în logică, prin care se dovedeşte adevărul unui anumit enunţ pornind, pentru argumentaţie, de la supoziţia că este fals şi arătând că această supoziţie duce la o contradicţie. Cum această tehnică este foarte rar folosită în argumentaţia de zi cu zi, nu are rost să inventăm un exemplu pentru a o ilustra.

A doua tehnică cu numele *reductio ad absurdum*, mult mai comună şi mai utilă, este aceea de a respinge un

punct de vedere arătând că, dacă ar fi adevărat, ar conduce la consecinţe absurde. De exemplu, dacă cineva ar pretinde că orice tratament diferenţial pe motivul sexului este nedrept, ar putea arăta că aceasta ar duce la concluzia că a avea vestiare separate pentru bărbaţi şi femei este nedrept, de vreme ce nu este permis nici unei femei să intre în vestiarul bărbaţilor şi nici unui bărbat să intre în cel al femeilor. Totuşi, intuitiv, aceasta este o opinie absurdă. Deci putem respinge cu încredere pretenţia că *orice* tratament diferenţial pe motivul sexului este nedrept.

Respingere

Dovada că un enunţ, o afirmaţie sau o acuzaţie nu sunt adevărate. Nu trebuie confundată cu repudierea: dacă *repudiezi* o acuzaţie, negi doar că ea este adevărată. Repudierea nu necesită dovezi sau argumente, spre deosebire de respingere. Din păcate, multe persoane folosesc cuvântul „a respinge” ca şi cum ar fi interşanjabil cu „a repudia”. Deseori, de exemplu, politicienii pretind că au „respins” punctul de vedere al unui oponent, când de fapt nu au făcut altceva decât să nege că este adevărat. Tentaţia de a folosi cuvântul „a respinge” în acest fel poate proveni din gândirea deziderativă: poate este vorba doar de faptul că este plăcut să crezi că ai subminat punctul de vedere al oponentului doar negându-l. Totuți, în sensul exact al acestor termeni, respingerea necesită de obicei mai mult efort decât repudierea.

Retorică

Arta persuasiunii. În loc de a oferi temeiuri şi a prezenta argumente în sprijinul concluziilor, cei ce folosesc retorica întrebuinţează o serie de tehnici precum aserţiunea emfatică, cuvintele persuasive şi limbajul emoţional pentru a-l convinge pe ascultător sau cititor de adevărul a ceea ce ei spun sau sugerează.

De exemplu, o tehnică retorică favorizată în anunţurile de caritate din ziare este introducerea unei false dihotomii: „Puteţi trimite 50£ asociaţiei noastre de caritate sau puteţi ignora suferinţa altora”. Acest tip de

dihotomie sugerează că există doar două variante, dintre care una neatractivă; astfel ar trebui să fii convins să dai banii asociaţiei de caritate. De fapt sunt multe alte lucruri pe care le poţi face pentru a demonstra că eşti preocupat de suferinţa altora.

Altă tehnică favorizată de cei ce fac reclamă este folosirea retoricii vizuale pentru a te convinge că produsul lor este cel pe care trebuie să-l cumperi, făcând o legătură între el şi un stil de viaţă fascinant; sugestia este că, dacă cumperi acel produs, vei avea şi tu un stil de viaţă fascinant. Dacă am avea bune temeiuri să credem că, de exemplu, cumpărarea unui anumit gen de maşină ne-ar catapulta într-o lume a oamenilor admirabili, atunci n-ar mai fi doar retorică; am avea temeiuri să credem acest lucru. Totuşi, în cele mai multe reclame de acest tip nu există argumente plauzibile şi, în multe cazuri în care argumentul implicit este exprimat, el este evident absurd. Cu toate astea, efectul psihologic de a vedea un anumit produs asociat cu fascinaţia poate fi foarte puternic.

Schimbarea subiectului

Schimbarea subiectului argumentaţiei în mijlocul discuţiei. Este o strategie foarte comună pentru evitarea criticilor; de îndată ce punctul tău de vedere devine de nesusţinut, schimbi problema în discuţie cu una asemănătoare, dar mult mai uşor de apărat.

Aşa de exemplu, dacă aş începe prin a susţine afirmaţia că toţi criminalii, fără excepţie, ar trebui să primească automat sentinţa de închisoare pe viaţă, s-ar putea arăta că în categoria „criminal” intră o serie largă de oameni, dintre care unii nu pot fi făcuţi în întregime responsabili pentru actele lor, din cauza unor boli mintale.

Dacă aş continua apoi de parcă încă de la început am vorbi numai despre criminalii care sunt pe deplin responsabili de actele lor, aş schimba subtil subiectul fără să recunosc că am modificat ceva în argumentare.

Deseori schimbarea subiectului într-o discuţie uşurată de o anumită vaguitate a ceea ce era de argumentat iniţial.

Sofistică

Etalare a inteligenţei, prin care nu se respectă principiile raţionării corecte, ci se introduc concluzii improbabile sub faţada unor argumente fictive. Este un termen cuprinzător pentru o întreagă serie de tehnici dubioase, inclusiv *petitio principii*, argumente circulare, echivocaţie, erori formale şi neformale, falsa profunzime şi retorica.

Exemplul următor este sofistic:

Sofistul: Pisica asta este mama ta.

Stăpânul pisicii: E ridicol; cum ar putea fi pisica asta mama mea?

Sofistul: Ei bine, nu negi că pisica e a ta, nu-i aşa?

Stăpânul pisicii: În niciun caz.

Sofistul: Şi nu este adevărat că această pisică este mamă?

Stăpânul pisicii: Ba da.

Sofistul: Deci pisica asta trebuie să fie mama ta.

Stăpânul pisicii: Oh!

În acest caz, este relativ uşor de văzut că este falsă concluzia sofistului şi nu cu mult mai greu de văzut de ce nu decurge din premisele date. Totuşi, în lanţuri mai complexe de raţionamente, sofistica poate fi deghizată cu mai multă artă şi poate avea efecte mult mai dăunătoare.

Sofiştii erau profesori în Grecia antică, despre care se presupune că îi învăţau pe discipoli cum să câştige disputele prin orice mijloace; se presupune că erau mai interesaţi să-i înveţe modalităţi de a reuşi în viaţă decât modalităţi de descoperire a adevărului. Indiferent dacă sofiştii reali erau sau nu atât de lipsiţi de scrupule cum s-a lăsat să se creadă (poate fi un caz de eroare genetică), folosirea modernă a termenului „sofistică” este totdeauna peiorativă şi de obicei, sugerează că vorbitorul este un şarlatan care este conştient de neajunsurile argumentelor sale.

Strategia consecinţelor absurde

A dovedi că un punct de vedere este fals sau cel puţin de nesusţinut, arătând că dacă ar fi adevărat ar conduce la

consecinţe absurde. Este numită uneori *reductio ad absurdum*. Aceasta este o metodă obişnuită şi foarte eficace de respingere a unui punct de vedere.

De exemplu, aserţiunea că oricine foloseşte droguri este un pericol pentru societate şi ar trebui închis este uşor de respins folosind strategia consecinţelor absurde. Alcoolul este un drog pe care mulţi dintre cei mai mari făuritori ai civilizaţiei occidentale l-au folosit ocazional. Ar trebui deci să-i închidem pe toţi cei care au consumat vreodată alcool? Evident, ar fi absurd. Deci putem fi siguri că generalizarea care ne-a dus la concluzia că aşa ar trebui făcut este de nesusţinut. Ar trebui măcar revizuită afirmaţia, astfel încât să fie clar despre ce fel de droguri este vorba.

Să luăm un alt exemplu. Un politician ar putea argumenta că o metodă bună prin care s-ar putea spori veniturile bugetului ar fi să se investigheze amănunţit declaraţiile de venituri ale fiecărui contribuabil, prin aceasta limitându-se evaziunea fiscală. Totuşi, în practică, acest lucru ar costa mult mai mult decât ar fi posibil de recuperat şi astfel se poate vedea că ajungem la consecinţa absurdă că metoda prin care ar trebui să sporească veniturile sfârşeşte prin a le micşora. Aşa stând lucrurile, avem bune temeiuri pentru a înlătura sugestia politicianului (presupunând, desigur, că singurul motiv pentru a introduce o asemenea metodă era creşterea veniturilor bugetului). Dacă ar putea fi găsită o cale mai puţin costisitoare de investigare a declaraţiilor de venituri, atunci sugestia politicianului poate n-ar mai conduce la consecinţe absurde şi s-ar putea constitui într-o politică viabilă.

O problemă a folosirii strategiei consecinţelor absurde este că în mod obişnuit nu avem un criteriu pentru absurditate; ce este absurd pentru o persoană este ceva de bun simţ pentru alta. Nu e uşor de demonstrat absurditatea unui punct de vedere, în afară de cazul în care acesta implică o contradicţie. Cu toate astea, dacă un punct de vedere are consecinţe evident absurde, avem

bune temeiuri pentru a-l respinge.

Supoziţie

Premisă asumată (vezi asumpţie) în sprijinul argumentului, dar nu în mod necesar crezută; uneori cunoscută ca presupoziţie. Supoziţiile, spre deosebire de aserţiuni, nu sunt considerate adevărate; mai degrabă sunt instrumente pentru descoperirea adevărului.

De exemplu, un ofiţer de poliţie ar putea spune următorul lucru: „Să presupunem că criminalul a intrat în casă pe fereastră. Ar trebui atunci să găsim sigur o dovadă a intrării forţate”. Ofiţerul nu asertează că criminalul a intrat cu siguranţă în casă pe fereastră; nici măcar că este probabil să se fi întâmplat aşa. Poliţistul ne invită să urmărim un lanţ de raţionamente bazate pe supoziţia că criminalul a intrat pe fereastră. Cu alte cuvinte, el ne oferă o ipoteză despre ceea ce este posibil să se fi întâmplat.

Într-o dezbatere despre scenele abjecte urmărite la televizor, cineva ar putea întreba: „Să presupunem că aveţi dreptate în faptul că urmărirea acestora induce violenţă la un mic procent de telespectatori. Putem fi siguri că ei n-ar fi avut acest impuls dacă n-ar fi existat aceste lucruri la televizor?” Probabil vorbitorul nici nu crede aici că urmărirea acestor lucruri dă un impuls către violenţă, însă arată că şi dacă s-ar dovedi că asemenea filme dau impulsuri către violenţă, nu decurge că ele sunt şi singurele în această privinţă. Cu alte cuvinte, vorbitorul ne cere să presupunem, pentru argumentaţie, că urmărirea abjecţiilor poate induce violenţă.

şi tu

Un tip de argument al complicităţii la vinovăţie, echivalent cu a spune „această critică nu este valabilă doar pentru punctul meu de vedere, ci şi pentru al tău”.

tu quoque

Expresie latină cu sensul „şi tu”. Un tip de argument al complicităţii la vinovăţie, echivalent cu a spune „această critică nu este valabilă doar pentru punctul meu de vedere, ci şi pentru al tău”.

Vaguitate

Lipsă de claritate. Vaguitatea nu trebuie confundată cu ambiguitatea, care apare atunci când un cuvânt sau o expresie au două sau mai multe sensuri posibile. Vaguitatea este întotdeauna relativă la context: ceea ce este vag într-un context ar putea fi clar în altul.

De exemplu, când ne completăm vârsta, într-o cerere pentru paşaport, nu are rost să scriem „peste 18 ani”: este mult prea vag. Dar, într-un context diferit, când suntem întrebaţi ce vârstă avem pentru a se putea decide dacă avem sau nu drept de vot, a spune „peste 18 ani” poate fi suficient de clar. Când întrebăm unde se află Turnul Londrei, cineva care ne-ar spune „Este undeva pe malul nordic al Tamisei” ne-ar da un răspuns foarte vag. Nu este ambiguu, însă nu ne dă o informaţie destul de precisă despre cum am putea ajunge acolo. Dar dacă răspundem unei întrebări la un concurs de cultură generală, „pe malul nordic al Tamisei” poate fi considerat un răspuns corect.

Vaguitatea este un obstacol în calea comunicării eficiente. Uneori oamenii care vor să evite să se angajeze într-o anumită acţiune folosesc vaguitatea ca pe un truc. De exemplu, un politician întrebat cum anume intenţionează să economisească banii publici ar putea face generalizări vagi despre nevoia de a creşte eficienţa, ceea ce, deşi este adevărat, nu-l angajează pe nicio cale anume prin care să o realizeze. Un jurnalist bun ar insista să primească informaţii suplimentare despre cum s-ar putea realiza în mod precis această eficienţă, forţându-l să iasă de după paravanul vaguităţii. Sau, cineva care a întârziat la o întâlnire, dar nu vrea să admită că motivul a fost că soprit pe drum să bea ceva, ar putea spune: „Îmi pare rău că am întârziat, a trebuit să rezolv ceva în drum şi a durat puţin mai mult decât m-am aşteptat”, lăsând în mod deliberat vagă cauza întârzierii.

Validitate

Calitatea de a conserva adevărul a argumentelor deductive bune (vezi deducţie). Argumentele valide garantează concluzii adevărate, cu condiţia ca premisele lor să fie adevărate. Argumentele valide cu una sau mai

multe premise false nu garantează totuşi concluzii adevărate: pot avea concluzii adevărate, dar nu putem fi siguri de asta numai pe baza validităţii lor. Validitatea nu trebuie confundată cu adevărul. Validitatea este totdeauna o calitate a structurii argumentelor; enunţurile sunt adevărate sau false. Argumentele nu pot fi vreodată adevărate sau false, şi nici enunţurile nu pot fi valide sau nevalide (excepţie făcând folosirea cuvintelor „valid” şi „nevalid” în sensul colocvial în care sunt sinonime cu „adevărat” şi „fals”, ca în propoziţia „Declaraţia primului ministru că taxele sunt prea ridicate este validă”). Numai argumentele deductive pot fi valide sau nevalide.

Să luăm ca exemplu următorul argument:

Dacă sună alarma de incendiu, toată lumea trebuie să se îndrepte spre cea mai apropiată ieşire.

Sună alarma de incendiu.

Deci toată lumea trebuie să se îndrepte spre cea mai apropiată ieşire.

Forma acestui argument este:

Dacă p, atunci q.

p

Prin urmare q.

Literele p şi q stau pentru orice propoziţie pe care vrem să o introducem în argument. Indiferent de exemplele date, ele nu vor afecta validitatea argumentului: atâta timp cât premisele sunt adevărate, concluzia trebuie să fie adevărată. Să luăm alt exemplu de argument de această formă, cunoscută ca afirmarea antecedentului (cunoscută şi sub numele latin de *modus ponens*):

Dacă se descoperă că cineva a încălcat legea, va fi dat în judecată.

Tu ai fost prins încălcând legea.

Deci vei fi dat în judecată.

Din nou, dacă premisele sunt adevărate, adevărul concluziei este garantat.

Următoarea formă de argument este nevalidă:

Toţi oamenii sunt muritori.

Fred este muritor.

Deci Fred este om.

Seamănă aparent cu o formă de argument validă:

Toţi oamenii sunt muritori.

Fred este om.

Deci Fred este muritor.

Totuşi, diferenţa este că primul exemplu nu garantează adevărul concluziei că Fred este om: premisele ar putea fi ambele adevărate şi totuşi Fred să fie o pisică. Pe când în al doilea argument, dacă ştim că este adevărat că toţi oamenii sunt muritori şi că Fred este om, putem spune că este adevărat că Fred este muritor. Formele de argument nevalide sunt numite erori formale (deşi cuvântul „eroare” este folosit de asemenea într-un sens mai slab, cu referire la orice modalitate de argumentare greşită sau chiar la o opinie falsă; vezi eroare neformală şi „asta este o eroare”).

zigzag

A sări de la o temă la alta într-o discuţie pentru a te apăra împotriva criticii. Este strâns legat de schimbarea subiectului şi de tehnica răspunsului politicianului. Totuşi, în timp ce schimbarea subiectului implică schimbarea esenţei discuţiei, iar răspunsul politicianului este de fapt doar o formă de irelevanţă, zigzagul implică saltul de la un subiect la altul, în general de la un subiect relevant la alt subiect irelevant. Acest lucru poate fi foarte frustrant într-o discuţie, pentru că cei ce fac zigzag nu se opresc niciodată îndeajuns asupra unui subiect pentru a nu putea fi criticaţi; tocmai când vrei să-ţi expui obiecţiile, ei au trecut deja la altceva. Acest lucru poate fi folosit ca o formă de retorică, pentru a evita criticile şi deci pentru a face respectivul punct de vedere mai persuasiv; totuşi, deseori se datorează superficialităţii şi lipsei de energie intelectuală pentru a urmări o discuţie până la capăt.

De exemplu, cineva ar putea începe o discuţie despre necesitatea de a se da sentinţe de privare de libertate pentru perioade mai lungi, pentru descurajarea crimelor violente, argumentând că cheltuiala guvernului pentru o asemenea măsură este justificată de creşterea securităţii

pentru cetăţenii paşnici. Totuşi, în momentul în care un critic urmează să prezinte dovezi empirice că asemenea măsuri nu au dus de fapt niciodată la o scădere a crimelor violente, primul vorbitor ar putea face un zigzag, schimbând discuţia spre subiectul înrudit dacă poliţiştii ar trebui sau nu să poarte arme de foc. Asemenea zigzaguri fac aproape imposibilă angajarea într-o discuţie serioasă, pentru că orice critică este probabil nerelevantă pentru subiectul discuţiei în momentul respectiv.